



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN
AMÉRICA LATINA

AUTOR

Mateo David Loaiza Hidalgo

AÑO

2018



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Economista.

Profesor Guía
Andrea Salomé Yáñez

Autor
Mateo David Loaiza Hidalgo

Año
2018

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido el trabajo, Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en América Latina para el Periodo 2004-2014, a través de reuniones periódicas con el estudiante Mateo David Loaiza Hidalgo, en el semestre nueve, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Andrea Salomé Yáñez Arcos

0502102403

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en América Latina para el periodo 2004-2014, del estudiante Mateo David Loaiza Hidalgo, en el semestre nueve, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Sarah Jayne Carrington

0151477551

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Mateo David Loaiza Hidalgo

1724599335

AGRADECIMIENTOS

Infinitas gracias a mis padres, quienes me enseñaron todos los valores, trabajo duro y dedicación posible. Igualmente a mis hermanos, familiares, amigos, quienes me han apoyado en cada etapa de este proceso. Gracias a Naomi Freire por ser mi motivación, inspiración y guía diaria. Finalmente, gracias a mis profesores, especialmente a Andrea Yáñez y Sarah Carrington, pues me formaron y enseñaron todo para poder realizar este trabajo.

DEDICATORIA

A mis padres, quienes me enseñaron todo lo que sé y con su trabajo duro y dedicación pudieron guiarme hacia el camino correcto.

RESUMEN

La Inversión Extranjera Directa (IED) es una de las mayores fuentes de entrada de recursos y formación de capital para las economías de América Latina. Esta región se caracteriza por la inestabilidad de su marco institucional y el impacto que esto tiene sobre las variables económicas. Algunos de los determinantes de la IED son el marco institucional de las economías, variables macroeconómicas y los factores de localización. En consecuencia, la presente investigación busca determinar si existe una relación entre los cambios en el marco institucional tributario, medidos a través del número de reformas anuales, y la IED. Para esto, realizó un modelo econométrico con siete países representativos de la región para el periodo 2004-2014. Los resultados sugieren que la inestabilidad en el marco institucional fiscal de los países de América Latina es un desincentivo para la IED. Se utilizó el número de reformas fiscales de cada país como una variable *proxy* de la inestabilidad en el marco institucional.

Palabras Clave:

- Inversión Extranjera Directa, presión fiscal, Institucionalismo, legislación fiscal

ABSTRACT

Foreign Direct Investment (FDI) is one of the greatest sources of resource inflows and capital formation in Latin American economies. This region is characterized by the institutional instability and its impact upon economic variables. Some of the FDI's determinants are economies' institutional framework, macroeconomic variables and location factors. In consequence, this research aims to determine if there is a relation between changes in the institutional framework, as measured by the number of annual reforms, and FDI. For this, an econometric model was executed with seven representative countries from the region for the 2004-2014 period. Results suggest that fiscal institutional instability in Latin America is a disincentive for FDI. The number of tax reforms in each country were used as a proxy of institutional instability.

Key words:

- Foreign Direct Investment, tax burden, Institutionalism, Fiscal Legislation

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Marco Teórico.....	4
2.1. Efectos de la IED en países en vías de desarrollo.....	4
2.2. Determinantes de la IED.....	7
3. Contexto.....	15
3.1. Inversión Extranjera Directa.....	15
3.2. Presión Fiscal.....	22
3.3. Marco Institucional.....	25
3.3.1. Percepción de la confianza en las instituciones.....	28
4. Metodología y Resultados.....	33
4.1. Pruebas de robustez.....	35
4.2. Resultados.....	36
5. Conclusiones y recomendaciones.....	39
6. Referencias.....	41
7. Anexos.....	45

1. Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) se conoce como la colocación de capitales de una empresa en un país extranjero con el fin de posicionarse comercialmente o controlar una entidad ya establecida (Bárcena, *et al.*, 2015). Desde el año 2007, la IED mundial ha aumentado de tal manera que alcanzó su punto máximo en 2015, con el valor de 1,7 billones de dólares. En dicho año, la IED aumentó en un 36%, debido a las diferentes fusiones comerciales y adquisiciones empresariales logradas, especialmente en países desarrollados (CEPAL, 2016). La IED en América Latina registra igualmente una tendencia creciente. Para algunos de los países de la región como Chile, Honduras, Nicaragua y Panamá, esta variable es una de las principales fuentes de recursos, en particular de capital físico y capital humano (CEPAL, 2014).

Entre los beneficios de la IED para los países receptores de la misma se tienen: el impacto en la diversificación productiva, el incremento de la capacidad de producción y el fortalecimiento de las capacidades de la mano de obra local. Es de interés analizar la IED, pues esta última contribuye al desarrollo económico de los países (Kumar y Prakash, 2002; Roy y Roy, 2016).

Existen múltiples factores que determinan las entradas de IED. Por ejemplo, algunas empresas se enfocan en variables fundamentales económicas, como el tamaño de la economía y los costos de producción. Con esto, se analiza qué tan costoso es operar en un país y la situación económica en la que se encuentra. Otro determinante de la IED son los factores de localización de un país, como la infraestructura, la disponibilidad de recursos naturales y la calidad del capital humano. Finalmente, un factor relacionado con la colocación de IED es las expectativas. Al hablar de expectativas, Keynes (1936) y Akerloff y Shiller (2009) explican que algunos agentes toman decisiones de inversión en base a sus sentimientos, intuiciones y optimismo.

Lucas (1972) señala que las expectativas con respecto a las políticas económicas son las que impactan en las decisiones de los agentes. Así, se encuentra que la estabilidad en las diferentes políticas (tributarias, fiscales, monetarias, financieras, etc.) afecta a la inversión; al igual tienen impacto sobre

esta última algunas variables de estabilidad macroeconómica, como el crecimiento económico, la inflación, el tipo de cambio y la tasa de interés (Padilla y Gomes, 2015; Singh y Jun, 1995; Chudnovsky y López, 2006). Las instituciones son las llamadas “reglas del juego”. Es decir, regulan a las entidades y agentes económicos por medio de normas, leyes, políticas e incentivos. Las normas y políticas públicas que generan incentivos y cambian las expectativas de los agentes (North, 1992). Algunas investigaciones analizan la relación entre la calidad de las instituciones y las entradas de IED. Por ejemplo, Wernick, *et al.* (2014), encontraron que los países africanos con mejor calidad institucional (medida por menor corrupción, porcentaje de ejecución de políticas planteadas y confianza por parte de la población) atraen altos flujos de IED aún sin tener recursos naturales abundantes. De igual manera, Padilla y Gomes (2015) afirman que las instituciones en los países de América Latina impactan a la decisión de algunas empresas extranjeras sobre dónde invertir. Mantener una calidad institucional confiable y estable genera más incentivos que países con instituciones débiles. Dentro de las reglas del juego, un factor relevante son las políticas y normas tributarias, especialmente para las empresas. Asiedu (2000) indica que las normas tributarias y el marco institucional fiscal puede tanto incentivar como desincentivar la IED, pues las empresas extranjeras tienen en cuenta la tasa impositiva y los feriados tributarios que pueden tener en diferentes países.

El objetivo de esta investigación es determinar como una legislación fiscal inestable desincentiva las entradas de IED para los países de América Latina. Esto sucede porque el cambio en la legislación fiscal causa incertidumbre en los agentes económicos. La incertidumbre influye en las expectativas de las personas, y al no tener información sobre lo que va a pasar, algunos deciden no invertir en algo en específico. Así, se quiere demostrar que la calidad institucional, relacionada con la estabilidad de las normas fiscales, es relevante para impulsar las entradas de IED.

Para cumplir este objetivo se analizaron siete países de América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. Se utilizó un

modelo de datos de panel donde la variable dependiente es la IED como porcentaje del PIB y la variable independiente es una variable *dummy* que explica si se dieron o no cambios en la legislación fiscal para cada año y país estudiado. Con esto se logra tener una aproximación de como la inestabilidad fiscal se relaciona con la IED de estos países.

El documento se organiza de la siguiente manera. Después de la introducción, la sección dos analiza el sustento teórico para demostrar la relación e impacto del marco institucional y la IED. La sección tres sistematiza la evolución de la IED, la presión fiscal y la percepción del marco institucional para la región. Una vez descritos los lineamientos teóricos y la evolución de dichas variables, en la sección cuatro se utiliza un modelo de datos de panel para comprobar la hipótesis que sugiere que la inestabilidad en la legislación fiscal desincentiva las entradas de IED en Latinoamérica. Finalmente, se presenta una sección con conclusiones y recomendaciones.

2. Marco Teórico

La Inversión Extranjera Directa (IED) crece de manera acelerada, en especial en los países en vías de desarrollo, por lo que se ha convertido en una variable determinante del crecimiento económico de estos países (Mallampally y Sauvart, 1999). Teóricamente, por inversión se entiende el flujo productivo que se utiliza para mantener o incrementar el stock de capital de una economía. La IED es la colocación de recursos y capitales por parte de una empresa hacia un país para fomentar la producción o su posicionamiento (Bárcena, *et al.*, 2015). Para efectos contables, según el Banco Mundial (2017), la IED se registra como la entrada de inversiones para un control de gestión duradero de una empresa que funciona en un país ajeno al inversionista.

En este apartado, se sistematizan los planteamientos teóricos sobre los determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED). En primer lugar, se analizan los efectos de la IED en los países donde se focaliza, tanto positivos como negativos. Finalmente, se exponen los determinantes de la IED, agrupándolos en tres tipos: fundamentales, factores de localización y expectativas.

2.1. Efectos de la IED en países en vías de desarrollo

La IED genera externalidades en los países receptores que pueden ser positivas o negativas. Por externalidad se entiende un costo o beneficio que afecta indirectamente a un individuo, grupo u organización que no escogió incurrir en este tipo de beneficio o costo (Pigou, 1920). Por el lado de las externalidades positivas, la IED provoca una mejora con respecto al uso de la tecnología y un aumento de la productividad de las empresas locales. Por otro lado, las externalidades negativas surgen principalmente cuando las firmas locales no pueden adaptarse o replicar las capacidades y conocimientos de las firmas extranjeras, al momento en que existe división social por temas políticos y por la contaminación y deterioro de recursos naturales al momento de ser explotados.

Al revisar las externalidades positivas de la IED, en primer lugar está la mejora en condiciones del empleo. Ahmad y Hamdani (2003) muestran que los efectos

positivos de la IED se extienden al capital humano. Los autores encuentran que, cuando una empresa invierte en otro país, se produce un efecto de derrame en términos de aumento en la productividad de los factores. El aprender nuevas habilidades y conocimientos provenientes de la entidad extranjera implica en algunas ocasiones un incremento en la productividad marginal del trabajo. Esta se entiende como cuánto aumenta el producto cuando se incrementa la fuerza laboral (trabajadores) en una unidad. Las empresas extranjeras suelen capacitar a sus empleados con ciertos conocimientos y habilidades que aumentan la eficiencia de las empresas. Al tener un incremento en la productividad de los trabajadores, la demanda de trabajo tiende a ser mayor pues estos ahora son más eficientes. Las empresas buscan contratar más trabajadores para tener una mayor producción. Al aumentar la demanda de trabajo y la productividad de los empleados, estos demandan salarios mayores. Son más competitivos y tienen un poder de negociación de salarios más fuerte. La mejora de productividad aumenta la producción de las empresas, al igual que los salarios de los empleados, y con esto, su nivel y calidad de vida. (Borenzsteina, *et al.*, 1998).

Otra externalidad positiva a considerar es la innovación y diferenciación del producto que conlleva la entrada de IED. Según Kumar y Prakash (2002), las empresas que invierten en investigación y desarrollo generan procesos, productos y servicios nuevos, que los vuelven competitivos en el mercado. De igual manera, indican que una empresa en el largo plazo es rentable gracias a su innovación, pues los gustos del mercado son cambiantes y no queda estancada en productos homogéneos o poco atractivos. En este sentido, se observa que las empresas locales en algunas ocasiones imitan las técnicas productivas y destrezas de empresas extranjeras con la finalidad de aumentar la calidad de sus productos y evitar la pérdida de la cuota de mercado.

Finalmente, otra externalidad positiva evidenciada es la competitividad en el comercio internacional que alcanza un país con entradas de IED. Algunas empresas extranjeras invierten en otros países con el fin de impulsar nuevas industrias. Este es el caso de varios países en vías de desarrollo en los años ochenta, donde empresas extranjeras invirtieron en el sector manufacturero. En

esta época, la mayoría de dichos países enfocaban su producción en la fabricación y explotación de materias primas. Con estas entradas de IED, varias de estas economías lograron un cambio en su matriz productiva y con esto ganaron competitividad en el entorno internacional (Kumar y Prakash, 2002). Un país con altos niveles de IED logra aumentar su competitividad en un entorno internacional al fabricar productos de mejor calidad y variedad. Esto sucede ya que estos se asemejan a productos extranjeros y tienen la capacidad de comerciarlos hacia otros países (Mortimore, *et al.*, 2001).

La evidencia empírica también encuentra externalidades negativas de la IED en los países en vías de desarrollo. Tanto Ahmad y Hamdani (2003) como Carkovic y Levine (2002) sostienen que en algunas industrias, las empresas con un nivel de capital humano bajo no logran adaptarse o replicar las habilidades y técnicas de las entidades que entran a esta misma industria. Esto sucede ya que los trabajadores no cuentan con las capacidades y conocimientos para adaptarse a estas nuevas técnicas. Lo anterior provoca que estas empresas no puedan competir con la tecnología y recursos de las empresas extranjeras, por lo que, en algunas ocasiones, salen del mercado.

Al analizar el entorno social, la IED en los países en vías de desarrollo podría causar división política, cultural y social. Algunas empresas mantienen relaciones personales con partidos políticos e invierten con objetivos de beneficiarse mutuamente, lo que es un acto corrupto. Esto debilita la confianza de los agentes económicos en las instituciones (Dunning, 1958).

Otra externalidad negativa de la IED es la explotación de los recursos naturales y su impacto en la economía. En América Latina la IED se concentra altamente en el sector de los recursos naturales, tanto por la abundancia como la calidad de estos. Uno de los efectos adversos de dicha inversión se denomina Enfermedad Holandesa: al comercializar y exportar recursos naturales, la tasa de cambio del país se sobrevalora en el mercado internacional, lo que causa una externalidad negativa en los demás sectores, pues los bienes pierden competitividad en el mercado internacional (Bresser-Pereira, 2008). Igualmente,

algunas veces las entradas de IED se focalizan en los recursos naturales y desestimula la inversión en otros sectores.

La evidencia empírica de los efectos negativos de la IED plantea el impacto que esta tiene en la equidad y distribución del ingreso de una economía. Como se expuso anteriormente, en algunos casos los trabajadores con un capital humano bajo no logran adaptarse a las nuevas habilidades y conocimientos que traen las empresas extranjeras. Por esto, los empleados que anteriormente estaban capacitados y tenían un alto nivel de conocimientos se benefician de la entrada de una empresa extranjera. Generalmente estos individuos son los mejores pagados, pues se trata de mano de obra altamente capacitada. Cuando entra una entidad extranjera, se tiende a contratar a los individuos con mejores capacidades, por lo que los que anteriormente se encontraban en una buena situación económica se cambian a estas empresas, mientras que los que no, muchas veces permanecen igual o hasta llegan a perder su empleo (Sumner, 2015).

La IED tiene varios efectos sobre los países huéspedes. Se identificaron los efectos negativos y positivos. Varias veces, la IED aumenta la tecnología y el capital humano de las empresas y sectores en los que se focaliza. Por otro lado, en algunos casos la IED demostró empeorar la capacidad productiva y los recursos del país en el que se invirtió. En la siguiente sección se analizan los factores determinantes de la IED, con el objetivo de encontrar qué influye en las entradas de inversión a un país y si el marco institucional influye en el nivel de IED que captan los países en vías de desarrollo.

2.2. Determinantes de la IED

Los determinantes de la IED pueden ser clasificados en tres grupos: fundamentales, factores de localización y expectativas (económicas y políticas).

Los fundamentales se asocian a las variables micro y macroeconómicas que permiten realizar un análisis general sobre un país determinado. Roy y Roy (2016) afirman que una empresa coloca sus recursos en función a los costos de producción y de los insumos disponibles. Por ejemplo, los costos de materias

primas, procesos productivos y costos del factor trabajo. Este último se analiza a fondo, pues ciertas empresas que desean colocar IED buscan países con mano de obra barata que minimice sus costos. Este fue el caso de varias transnacionales en la década de los 90, pues enfocaban su IED hacia los países con los salarios mínimos más bajos del MERCOSUR para contratar la mayor cantidad de personas por el menor costo posible (Chudnovsky y López, 2006).

Por otro lado, Blomström y Kokko (2003), sugieren que la IED depende de variables macroeconómicas. Por ejemplo, explican que el tamaño del mercado o de la economía influye en la IED. Al tener una economía más grande, tanto firmas extranjeras como locales pueden operar eficientemente. Esto se debe a que la demanda es suficiente para cubrir la oferta de nuevas y viejas empresas.

Un factor macroeconómico determinante de la IED es la orientación y el grado de apertura comercial de los países. Las empresas analizan los destinos de exportación de cada país, y los diferentes tratados de libre comercio que tienen. Algunas se localizan en países que tengan tratados de libre comercio con las economías grandes.

Los determinantes de localización son características específicas que tiene un país, como la infraestructura, nivel de educación, población y demás. Padilla y Gomes (2015) hacen énfasis en tres aspectos: capital humano, infraestructura y gasto en Investigación y Desarrollo y Educación. Los autores explican que las empresas, al momento de colocar su IED, toman en cuenta la productividad y capacitación que tienen los trabajadores. De igual forma, la infraestructura disponible es otro factor de localización que los empresarios toman en cuenta al momento de invertir. Estos factores pueden ser: el estado de las carreteras, iluminación, acceso a servicios básicos y demás factores que facilitan y agilizan la distribución y producción de productos. Otro factor es el nivel de gasto en investigación, desarrollo y educación, pues esto demuestra en qué medida un país se interesa por la formación de capital humano.

Otro factor de localización determinante en los países en vías de desarrollo es el llamado Resource Seeking. Este factor muestra la calidad y cantidad de recursos

de un país (Chudnovsky y López, 2006). Primero está el factor trabajo. Según Asiedu (2005), las empresas que colocan IED deciden en base al costo de mano de obra. El siguiente factor que analiza el autor son los recursos naturales, pues dice que los recursos naturales, especialmente en países en vías de desarrollo, atraen IED y es uno de los componentes que más entradas atrae para estos países. Según Poelhekke y van der Ploeg (2013), tener recursos naturales aumenta la IED en este sector, especialmente en los primeros años del descubrimiento de dichos recursos. Igualmente, si el sector de recursos naturales se vuelve más rentable, la IED aumenta para este sector, pero disminuye en un porcentaje representativo los demás sectores.

El tercer eje determinante de la IED son las expectativas que tienen los inversionistas sobre la evolución económica y política del país de destino. Keynes (1936) analiza el escenario en que las personas toman decisiones de inversión en base a sentimientos de optimismo e intuición. Asimismo, Akerlof y Shiller (2009) explican que en algunos casos las personas invierten de acuerdo a sus sentimientos y pasiones personales.

En la literatura se analizan dos tipos de expectativas: adaptativas y racionales. Las expectativas adaptativas suponen que las conjeturas sobre el futuro se elaboran a partir de los acontecimientos pasados. Por otro lado, las expectativas racionales se formulan mediante modelos estadísticos, matemáticos y/o econométricos, e intentan predecir el comportamiento futuro de una variable (Chow, 2011). Al analizar cómo afectan las expectativas a las decisiones de IED, Mogrovejo (2005) determinó que en Chile en la década de los setentas se mantuvo nivel de consumo e ingreso creciente gracias a las expectativas positivas de crecimiento que se tenía en la economía. Esto a su vez tuvo incidencia en los flujos positivos de IED durante el periodo en cuestión. Igualmente, en América Latina se determinó que la inflación prolongada afectó negativamente a las expectativas de las ganancias de los inversionistas, lo que disminuyó la entrada de IED (Padilla y Gomes, 2015).

Dentro de las variables que influyen en las expectativas y decisiones al momento de invertir están el riesgo financiero, político y de tasa de cambio (O'Sullivan,

1958). Como riesgo financiero se detalla el riesgo de quiebre de los bancos debido a la falta de liquidez o de impago. Los inversionistas prefieren inyectar capitales en países con instituciones financieras sólidas. El riesgo de tasa de cambio está dado por la evolución del valor de la moneda local y su estabilidad. Finalmente, el riesgo político está relacionado con los niveles de corrupción de un país y de inestabilidad en las reformas tributarias.

Si bien las expectativas de las variables económicas influyen en las decisiones de inversión de las personas y de las empresas, varios estudios explican que las instituciones y las políticas que estas implementan tienen mayor incidencia en el comportamiento de los agentes. Lucas (1972) afirma que los cambios en las expectativas de las políticas impactan a las variables económicas, pues causan fluctuaciones en las decisiones y comportamientos de los agentes económicos. Adicionalmente, Ericsson e Irons (1995) señalan que los cambios en las expectativas de las políticas afectan a variables económicas, algunas veces en mayor medida que otras variables de estabilidad, lo que es conocido como la Crítica de Lucas. Es decir, los cambios en las políticas afectan a las expectativas de las personas, pues generan incertidumbre sobre el futuro. Esto afecta a las variables económicas debido a la aversión al riesgo y a la incerteza que tienen los individuos.

Chudnovsky y López (2006), explican que los instrumentos de política (monetaria y fiscal), los cambios legislativos y el marco constitucional y regulatorio de un país son determinantes del nivel de IED. Los autores se enfocan en los incentivos de estabilidad de reformas y de cambios en políticas en el entorno financiero y fiscal. En el entorno fiscal, afirman que las entidades gubernamentales pueden atraer IED mediante incentivos fiscales como rebajas impositivas y quitar derechos de importación a los comerciantes. Estos incentivos también influyen en las expectativas de las empresas extranjeras, pues ven menores barreras de entrada en los países destino y mejores oportunidades. Jiménez y Podestá (2009) describen diferentes incentivos fiscales como exoneraciones temporales en impuestos específicos y demás incentivos al empleo y a la inversión, pues

todos estos cambios en las reformas influyen sobre el nivel de entradas de IED en los países de América Latina.

Las políticas que rigen a un país se las divide en dos tipos: largo y corto plazo. Las políticas propuestas para un largo plazo se implementan principalmente en las leyes y las constituciones de un país. Tienen como objetivo un óptimo social en un plazo amplio (Chilosi, 1993). Por ejemplo, una inversión en infraestructura tiene una serie de lineamientos, presupuestos y normas que se deben cumplir en un largo plazo, hasta terminar el proyecto.

Por otro lado, según Barro y Gordon (1983) existen políticas a corto plazo que desembocan en la discrecionalidad. Según Auerbach (2002), en el corto plazo existen dos tipos de estabilización: automática y discrecional. La estabilización automática ocurre en momentos de crisis en la economía, donde las políticas actúan automáticamente y estimulan la demanda agregada para estabilizar la economía. Son políticas ya establecidas en una economía que se activan en momentos específicos. Por ejemplo, en una crisis económica las personas empiezan a perder su empleo. La estabilización automática ocurre al momento en que se activa el seguro de desempleo, pues es una política ya establecida que se da por este suceso para estabilizar la economía. Por otro lado, en la estabilización discrecional, las políticas las implementa el gobierno de acuerdo a la coyuntura. Por ejemplo, en periodos de crisis, el gobierno puede optar por reducir temporalmente ciertos impuestos para incentivar el consumo y estabilizar la economía en ese momento.

Así, Lucas describe a la discrecionalidad como la capacidad de tomar decisiones de política económica a partir de requerimientos en un momento dado. Las políticas discrecionales se dan cuando las políticas de estabilidad a largo plazo son ineficientes o la economía necesita una política para hacer frente a un acontecimiento puntual. Igualmente explica que las políticas a largo plazo no logran su fin ya que los países tienen ciclos económicos dinámicos e impredecibles y el comportamiento de los individuos es variable. Por ejemplo, en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, Barro y Gordon (1983) encontraron que si el gobierno alemán hubiera impuesto políticas a corto plazo,

como subsidios al consumo, la economía hubiera podido estabilizarse y crecer de manera más rápida y eficiente.

Kydland y Prescott (1977) explican que cuando las políticas son inestables, se incurre en la discrecionalidad. El gobierno tiene la capacidad de imponer las políticas que crea pertinentes para estabilizar la economía, pero se recae en un problema de credibilidad ya que las personas pierden la confianza en las instituciones por la alta inestabilidad en las políticas. Esto impacta negativamente a la economía.

Para entender el comportamiento de la implementación y control de reglas, la línea teórica de la economía institucional plantea que las instituciones son las que definen las reglas del juego, y las organizaciones son los jugadores (North, 1992). En efecto, dichas normas son las que dictan las restricciones que determinan el comportamiento y la interacción del ser humano, pues imponen limitaciones e incentivos hacia los jugadores. Las instituciones son capaces de determinar los costos de transacción en los mercados. Esto debido a que las instituciones facilitan o dificultan las negociaciones comerciales. Por ejemplo, los costos de transacción pueden ser menores dado que exista menos incertidumbre; o dado que se establezca una estructura legal estable que facilite las transacciones e interacciones comerciales.

Las instituciones brindan información sobre los mercados a las empresas extranjeras. Si esta información no es completa las empresas provenientes de otros países no pueden negociar justamente y pueden tener costos mayores a los necesarios. Igualmente, deben imponer un marco regulatorio que funcione como incentivo a las negociaciones, con bajas barreras de entrada y salida, como impuestos y demás restricciones. Si un país presenta un marco regulatorio estable, que dé confianza a los agentes económicos y brinde incentivos a las negociaciones, las empresas aumentan sus flujos de inversión (Meyer, 2001).

Acemoglu y Robinson (2008), describen dos tipos de instituciones: económicas y políticas. Estas instituciones son las responsables de formular, ejecutar y monitorear las políticas tanto económicas (políticas de inflación, crecimiento,

salariales, comerciales y demás) como políticas (corrupción, procesos legislativos, relaciones internacionales). Sin embargo, el poder político es el determinante de las diferentes leyes y reglas de un país. El poder político determina la imparcialidad en las instituciones, en donde no exista un beneficio a ninguna de las partes por intereses personales, sino para el bien común. Esto permite alcanzar un buen nivel institucional, lo que incrementa las entradas de IED de un país.

Wernick, *et al.*, (2014) afirman que el buen nivel institucional y la entrada de IED tienen una relación directa. Además, encuentran que los países africanos con un buen nivel institucional e incentivos fiscales a las empresas tienen la misma colocación de IED que los países con abundancia de recursos naturales. Igualmente, se logra evidenciar que en algunos países en vías de desarrollo la institucionalidad genera un mayor nivel de IED que las variables de estabilidad económica, como un alto PIB per cápita y una baja inflación (Roy y Roy, 2016). Asiedu (2000), encuentra que en los países en vías de desarrollo el nivel y grado de aceptación de la corrupción, el riesgo político (asesinatos con relación al ámbito político, revueltas y golpes de estado), la existencia de democracia y la estabilidad en reformas y regulaciones tributarias determinan los niveles de entrada de IED. Mientras más corrupto es un país, tiene más asesinatos y revueltas y es inestable en su legislación fiscal, menor es la entrada de IED.

Mogrovejo (2005), señala que en América Latina el marco político se destaca por su inestabilidad, la desconfianza que genera en la sociedad y la corrupción que presenta. Hace un análisis según el riesgo país de la región y como éste determina la entrada de IED. Las empresas buscan un país con baja corrupción y estabilidad política. Agosin (2000) y Gligo (2007) enfatizan en el tema institucional, enfocándose en las instituciones fiscales, comerciales y financieras. Destacan que cuando las instituciones son estables, generan confianza y seguridad en los agentes económicos, aumenta la entrada de IED.

Padilla y Gomes (2015), Mortimore, *et al.* (2001) y Martínez (2015), indican que las instituciones pueden manejar y fomentar la IED por medio de varios incentivos fiscales. Estas deben tener un marco regulatorio estable y

transparente. El buen nivel institucional fiscal y la estabilidad en las políticas, reglas y legislaciones son determinantes de las entradas de IED para los países en vías de desarrollo. Igualmente, la transparencia en la contabilidad pública (en qué son empleados los impuestos y su ejecución) y la baja corrupción dan confianza a los inversionistas para fomentar mayores flujos de IED. Se contextualiza la presión fiscal debido a que el manejo de política fiscal, especialmente de impuestos, se lo realiza con diversos objetivos, como aumentar los flujos de IED. Según el IMF (2015), en varios casos la motivación principal para los países de América Latina de implementar reformas fiscales mediante incentivos tributarios es estimular la inversión interna y la IED.

3. Contexto

Una vez analizados los lineamientos teóricos de los determinantes de la IED y su importancia para las economías, se procede a observar la evolución de dichas variables para América Latina. Si bien la región presenta incrementos en el Producto Interno Bruto e IED desde el año 2004, no se ha llegado a los niveles de periodos anteriores a la crisis de la deuda (Jiménez y Podestá, 2009). "Crisis económica de América Latina a los principios de los años ochenta. Denominada la crisis y el episodio económico más fuerte experimentado en la región". Para el año 2015, por cuarto año consecutivo la IED creció levemente en la región. Esto se debe en parte a la disminución en los precios de materias primas y la desaceleración económica de China (Bárcena, *et al.*, 2016).

La región latinoamericana se caracteriza por tener una IED muy volátil y que responde fácilmente a shocks externos tanto políticos como económicos (CEPAL, 2017). En la presente sección, se contextualizan la evolución de la IED y de algunas variables que la determinan, entre ellas: la presión fiscal, el marco institucional tributario e indicadores de la confianza de los agentes económicos. Al analizar la presión fiscal se tiene una noción de la carga tributaria que pagan los agentes económicos con respecto a su ingreso. Como se demostró en el marco teórico, algunas empresas invierten en países con una menor carga tributaria y que ofrezcan incentivos a sus operaciones. Por esto se toma en cuenta al marco institucional, el cual demuestra la estabilidad que tienen los países en cuanto a reformas fiscales y la percepción que tienen los habitantes sobre las instituciones.

3.1. Inversión Extranjera Directa

Las entradas de IED muestran una tendencia creciente desde el año 2004 al año 2014. Pasan de \$1,46 billones a \$2,14 billones. Debido a la caída en los precios de las materias primas, tal como los minerales en 2012 y el petróleo en 2014, los flujos de IED en el sector de recursos naturales en América Latina decrecieron desde el año 2012. Esto se compensó en parte por el aumento de IED en el sector de servicios en los países grandes de la región, pero no fue suficiente para alcanzar un crecimiento en la inversión en nivel agregado. Si bien la IED

aumentó en el año 2015, en el año 2016 disminuyó en 7,8%. Esto se debió a varios factores, entre estos el “*brexit*” (salida del Reino Unido de la Unión Europea) y el cambio presidencial en Estados Unidos, pues causaron mucha incertidumbre tanto comercial como financiera en el entorno global, y la caída de los precios de los productos básicos (Bárcena, *et al.*, 2016). En 2016 los países desarrollados canalizaron los mayores flujos de IED, con el 59% del total mundial, seguidos por los países en vías de desarrollo con el 37%. Dentro de los países en vías de desarrollo, la región asiática es la que canaliza mayores flujos de IED, pues representa el 25% del total global, seguido por América Latina y África con el 10% y 2%, respectivamente. Entre los años 2004-2014, la participación de los países en vías de desarrollo sobre la IED mundial registra un continuo aumento; pasó de representar el 23,73% en el 2004 al 42.54% en el 2014. América Latina también muestra un mayor posicionamiento como destino de la IED mundial (10,62% en 2004 a 15,36% en 2014), aunque en menor magnitud a la experimentada por el grupo de países en vías de desarrollo. En la Figura 1 se muestra la participación de la IED sobre el total global de América Latina y de los países en vías de desarrollo. Esto se debe a que las entradas de IED se focalizaron principalmente en los países en vías de desarrollo del Asia, como Singapur e India por sus altos avances tecnológicos (CEPAL, 2016).

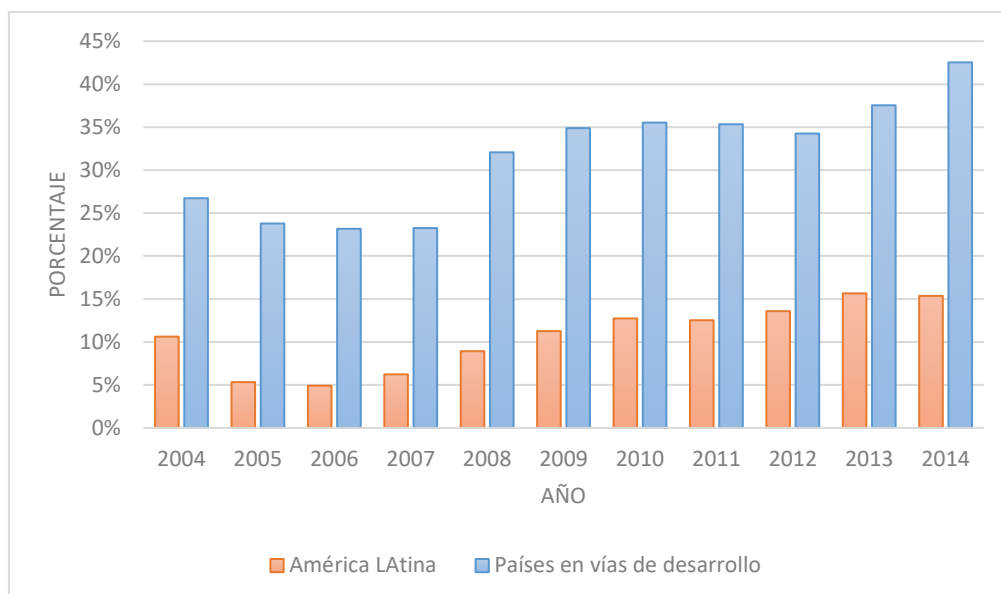


Figura 1: Porcentaje de participación del nivel de entrada de IED de América Latina y países en vías de desarrollo sobre el total de IED mundial.

Adaptado de CEPAL, 2017

Según los datos representados en millones de dólares constantes con base al año 2010, las entradas de IED en América Latina se triplicaron entre el año 2004 y el año 2014. Pasaron de 66 mil millones de dólares a 194 mil millones de dólares reales, respectivamente. Este incremento no fue sostenido a lo largo del periodo. Los flujos de IED registraron una caída significativa en el año 2009 del 37%, como resultado de la crisis financiera internacional de este año. Además, desde el año 2012 las entradas muestran un menor crecimiento, con tasas de crecimiento de los periodos 2004 – 2007 y 2012 – 2014 del 30% y del 22%, respectivamente. Esto se debe a la caída de los precios de los productos básicos y materias primas y la desaceleración económica de la región en este periodo (CEPAL, 2015). La evolución de la IED de América Latina se puede observar en la Figura 2.

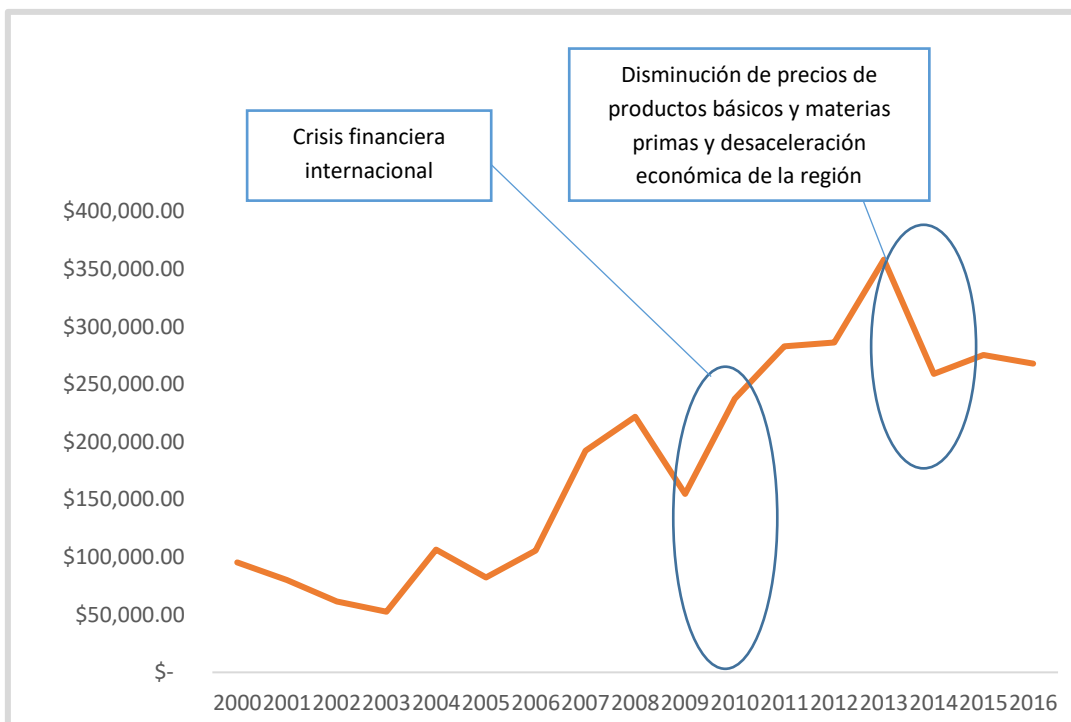


Figura 2: Evolución de la IED de América Latina en millones de dólares del año 2000 al 2016.

Adaptado de Banco Mundial, 2017.

Al analizar la distribución por país de la IED en América Latina, Brasil es el país que recibe el mayor monto de IED, 40%, seguido por México, Chile y Colombia con el 19%, 11% y 8%, respectivamente. La región registró la mayor entrada de IED en el año 2013, de 189 mil millones de dólares. Esto se debe al incremento de la IED en los recursos naturales por los altos precios de las materias primas, además de la recuperación económica de la región. En la Figura 3 se observa la distribución de la IED en América Latina.

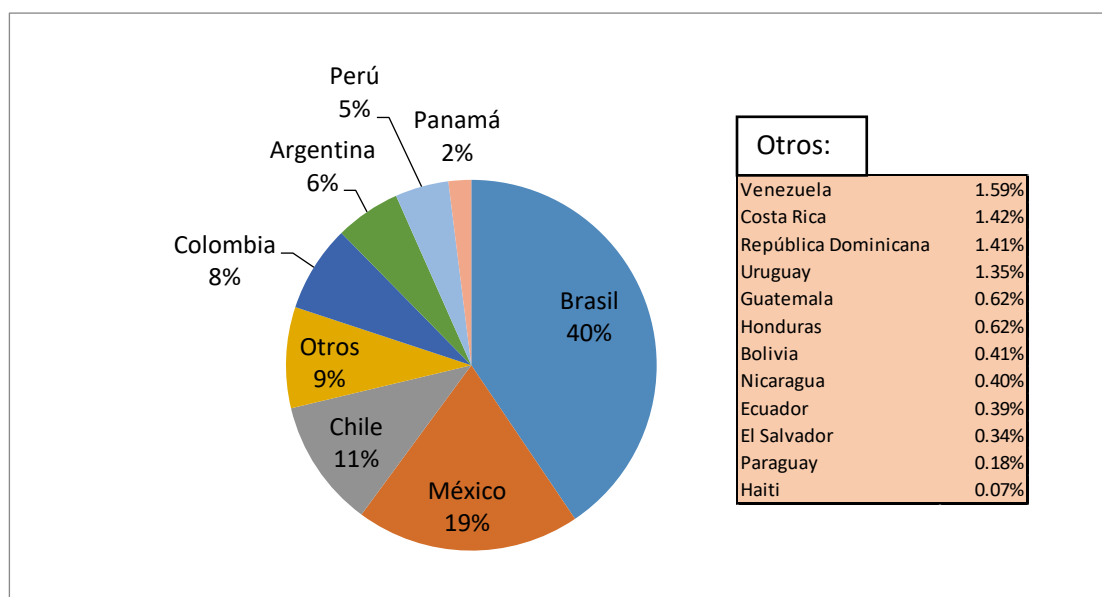


Figura 3: Distribución de IED en la región de América Latina como promedio 2004-2014

Adaptado de Banco Mundial, 2015.

A pesar de la crisis económica de los años 2014 – 2015 en Brasil causada por la crisis política del gobierno de Dilma Rousseff, este país obtuvo casi el 50% de las entradas de IED de la región latinoamericana. En México, en el año 2014 las entradas de IED se redujeron el 49%, debido principalmente a una desinversión por parte de la empresa estadounidense de telecomunicaciones AT&T, ya que vendió su participación a América Móvil para posteriormente poder adquirir DirecTV en este país. Sin embargo, México es la segunda economía con mayor captación de IED en América Latina debido a su capacidad productiva y las relaciones comerciales con Estados Unidos. Chile, Colombia y Ecuador registraron un crecimiento de las entradas de IED en el año 2014, especialmente por las inversiones focalizadas a los recursos naturales, mientras que en Argentina y Perú las entradas de IED presentaron un decrecimiento.

A continuación, se comparan los países según la IED como porcentaje del PIB. En el periodo de estudio, América Latina registra un promedio para el periodo

2004 – 2014 de IED como porcentaje del PIB de 3,8%. En la Figura 4, se observa que nueve países están sobre este promedio: Colombia, República Dominicana, Perú, Uruguay, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Chile y Panamá, este último con el mayor porcentaje (9,56%). Por el contrario, los países que están por debajo del promedio son: Brasil, México, Bolivia, El Salvador, Argentina, Guatemala, Haití, Paraguay y Venezuela. En este grupo se encuentra Brasil, México y Argentina, los países con los mayores niveles de PIB de la región.

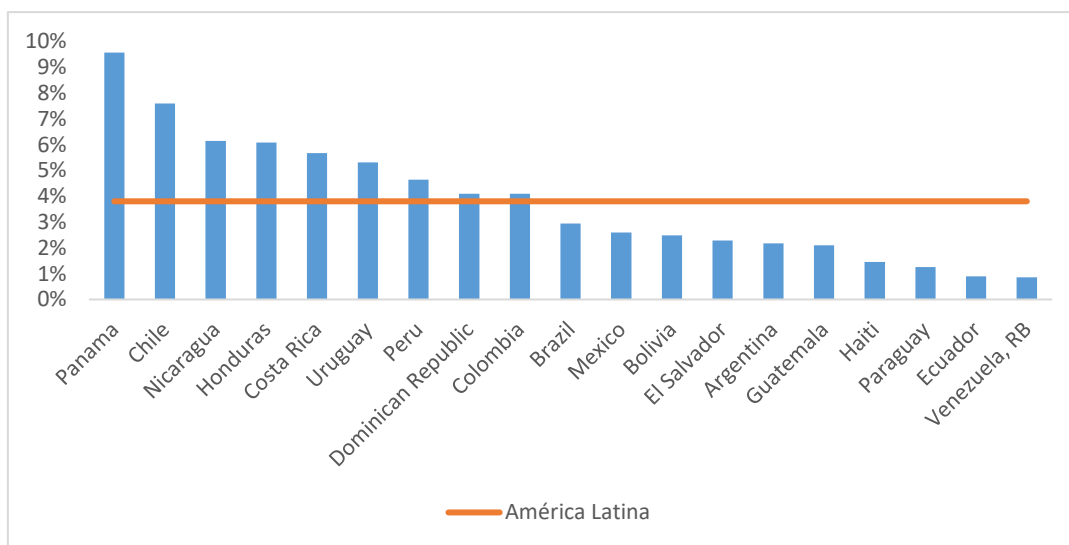


Figura 4: IED como porcentaje del PIB como promedio de los años 2004-2014.

Adaptado de Banco Mundial, 2017.

En América Latina, las entradas de IED se dividen en tres rubros principales: recursos naturales, servicios y manufacturas. Para el año 2013, el sector con mayor participación fue el de servicios, que canalizó el 43% (52% en 2006) de la IED, seguido por el sector de recursos naturales con el 30% (14% en 2006) y finalmente el sector de manufacturas con el 27% (34% en 2006).

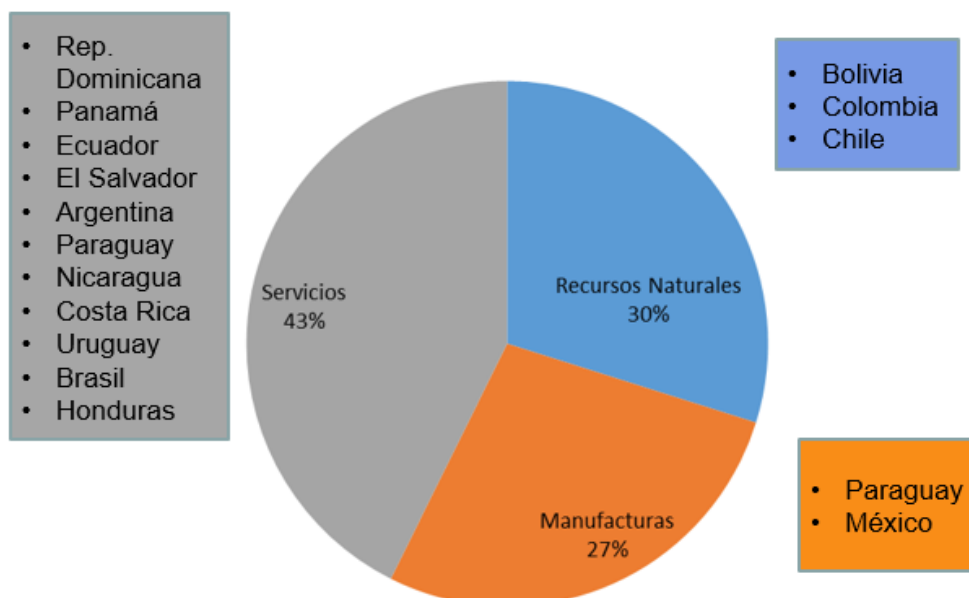


Figura 5: Distribución sectorial de entradas de IED para el año 2013.

Adaptado de CEPAL, 2015.

La estructura de la IED calificada por actividad económica muestra que: en Brasil, la mayor parte de las entradas de IED del año 2013 está enfocada a los servicios (56%). Esto se debe a las crecientes inversiones en el sector eléctrico y de comunicaciones. Chile, en el año 2014 recibió grandes flujos de IED en el sector de servicios. La mayor parte de la IED hecha en Chile se focalizó en el sector de los recursos naturales, gracias a diferentes inversiones en minería. Para Colombia el sector que más capta IED es el de recursos naturales. En Perú se observa una caída de la IED en el sector de los recursos naturales, mientras que el sector de los servicios presentó un aumento acelerado en el año 2014. Asimismo, en Argentina y Ecuador, el sector de servicios recibió mayores entradas de IED.

Los países de la región que concentran mayores flujos de entradas de IED son Brasil, México, Chile y Colombia. Esto puede deberse a varios factores: son los países más grandes de la región en relación al PIB, tienen una cantidad grande de recursos naturales comparados con los demás países de la región, tienen un avance industrial, tecnológico y estructural mayor a los demás y son países que ofrecen incentivos tributarios a las empresas extranjeras (Bárcena, *et al.*, 2016).

3.2 Presión Fiscal:

La presión fiscal mide la representación de los ingresos tributarios sobre el PIB. Es decir, los impuestos que pagan los agentes económicos con respecto a lo que se produce. Para 2016, las cuentas fiscales de los países de América Latina muestran tendencias divergentes, lo que demuestra las diferencias que existen entre los países de la región. Los países de la región muestran un déficit fiscal y deuda pública para los últimos años (2014 – 2016), debido en parte a la desaceleración económica y baja en los precios de los recursos naturales. Por esto, se espera que la región tome medidas y reformas para el fortalecimiento de la presión fiscal y de la normativa fiscal, tanto para tener mayores ingresos tributarios como para evitar la evasión de impuestos (Bárcena, *et al.*, 2017).

En promedio para el periodo 2004-2014, la presión fiscal de América Latina se situó en el 19%. Esto explica que los ingresos tributarios representan el 19% del PIB para dichos países, menor a la Unión Europea (incluidos los 28 países de la Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Lituania, Letonia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, República de Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Reino Unido) (19,7%) y por sobre los países en vías de desarrollo (incluidos los países en vías de desarrollo de las regiones de América Latina, Asia y África) (12,4%). En la Figura 6 se observa que los países con una mayor presión fiscal son Brasil (33%) y Uruguay (25%), lo que puede significar que los impuestos en estos países son más altos o que tienen una mejor gestión para la recaudación. Por otro lado, los países con menor presión fiscal son República Dominicana (13%) y Guatemala (13%).

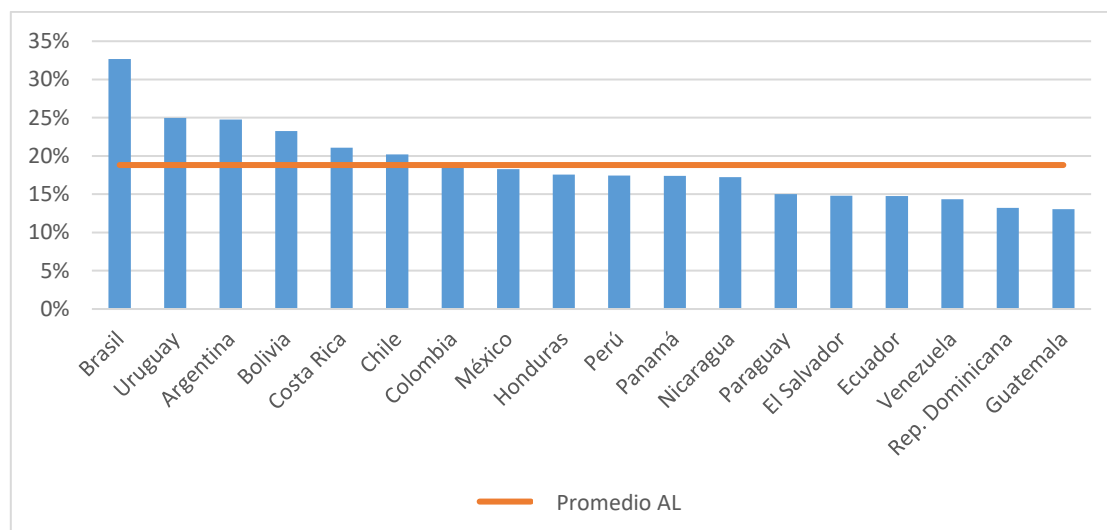


Figura 6: Presión fiscal como promedio de los años 2004-2014 de América Latina.

Adaptado de Banco Mundial, 2017.

La estructura tributaria está compuesta en su mayoría por ingresos tributarios provenientes de impuestos indirectos, en especial los impuestos al consumo (principalmente el IVA). Esto explica que en la región, los impuestos regresivos son los que captan mayores ingresos para el Estado. En la Figura 7 se observa que la parte proveniente de los impuestos indirectos (50%) es la que más canaliza ingresos tributarios en América Latina, seguidos de los impuestos directos (34%) y finalmente de las contribuciones a la seguridad social (16%).

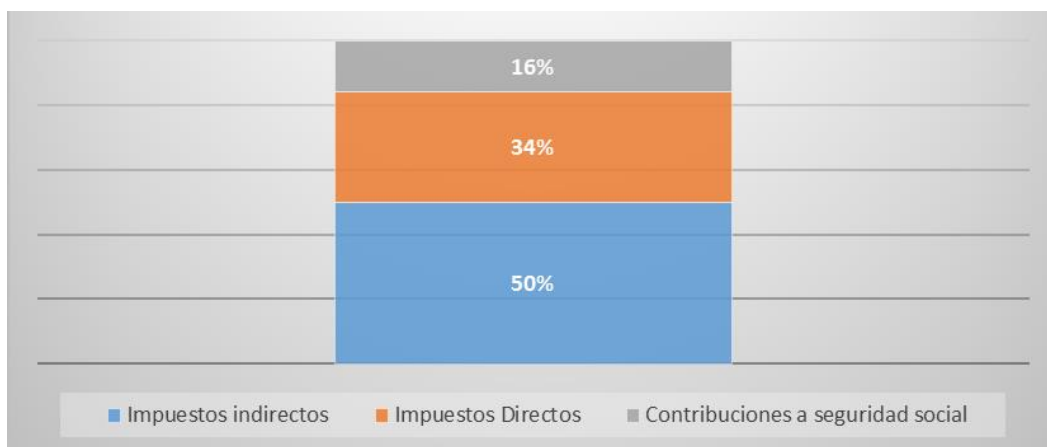


Figura 7: Distribución de los ingresos tributarios en América Latina como promedio de los años 2004-2014 según el tipo de impuesto.

Adaptado de CEPAL, 2017.

Chile es el país que capta más ingresos por medio de impuestos indirectos, con el 55%, seguido por Venezuela con el 53%. Esto también se observa en Perú, Argentina, Colombia, Brasil y Ecuador. La gran parte de estos países obtienen la segunda mayor captación de ingresos tributarios a través de los impuestos directos, a excepción de Ecuador, país que obtiene el 24% de sus ingresos tributarios gracias a las contribuciones a la seguridad social.

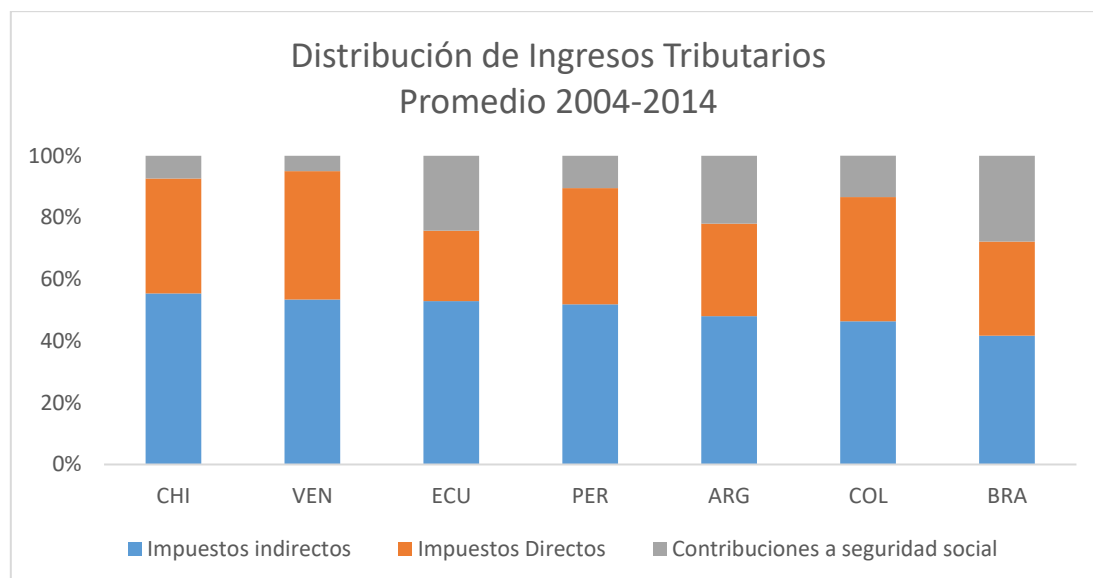


Figura 8: distribución de ingresos tributarios según tipo de impuesto por país, promedio del año 2004-2014.

Adaptado de CEPAL, 2016.

3.3 Marco Institucional:

La política fiscal está ligada con las entradas de IED, y a su vez, también se relaciona estrechamente con la institucionalidad fiscal. La institucionalidad fiscal en varias ocasiones es la que pone restricciones y fija la estabilidad en las normas que aplica. Se puede dividir a la institucionalidad fiscal en tres partes: responsabilidad fiscal, donde se encuentra la modernización de las leyes y reglas fiscales y las regulaciones de estas; transparencia fiscal, donde se tiene el acceso a la información pública, rendición de cuentas y estadísticas de finanzas públicas; y finalmente, la administración fiscal, que incluye la administración presupuestaria y la administración tributaria. En esta investigación se hace hincapié en la administración fiscal, pues es la que se encarga de realizar políticas y reformas según las circunstancias ameriten y juegan un papel importante en la estabilidad de estas. Así, se logra ver que las políticas fiscales y sus reformas influyen en la calidad de la institucionalidad fiscal (Arenas de Mesa, 2016).

La administración fiscal es la responsable de aplicar incentivos tributarios para aumentar la IED. Estos incentivos tienden a reducir los costos de las empresas, aumentan el flujo de caja y les dan más liquidez, lo que motiva a las empresas a invertir en dicho país. Sin embargo, el objetivo no es solamente aumentar la IED, pues se busca igualmente el desarrollo de diferentes sectores, aumentar las exportaciones, generar empleo, cuidar al medio ambiente, transferir y aumentar la tecnología, y formar el capital humano del país donde se aplica el incentivo (Jiménez y Podestá, 2015). Si bien algunas reformas tributarias en la región tienen el objetivo de aumentar la IED, en ciertas ocasiones estas buscan un mayor alcance a las personas de ingresos altos, y con esto mejorar la distribución de la renta de los ciudadanos. En América Latina las reformas tributarias tienen varios desafíos para lograr el buen manejo de la administración tributaria. Se debe lograr un sistema tributario estable y predecible que dé seguridad a los agentes económicos. Esta administración debe ser profesional y eficaz, con instituciones estables y sólidas y normas que no cambien fácilmente por la actualidad económica (CEPAL, 2016; Zolt, 2015).

Según Martner (2013), la mayoría de las reformas tributarias de la región enfocadas a pequeños contribuyentes, como PYMEs y personas naturales, se hicieron no solo para obtener una mayor recaudación, sino para igualmente resolver problemas de administración tributaria como la evasión de impuestos por parte de estos agentes. De igual manera, sostiene que en la región las reformas se realizan con el objetivo de tener crecimiento económico, mejorar la equidad distributiva y lograr la inclusión social. Por otro lado, explica que si se aplican muchos incentivos tributarios a la inversión se tiene un efecto negativo sobre la equidad y la eficiencia de los sistemas tributarios.

Se realizó un análisis detallado del marco institucional fiscal de siete países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) que representan el 72% de la IED de América Latina. Se investigaron varias fuentes para cada país para encontrar las reformas fiscales que se han implementado. Los resultados son los siguientes: Ecuador es el país con el mayor número de reformas en su legislación fiscal en el periodo de estudio, con 17 reformas en total, seguido de Argentina (13), Colombia (9), Brasil (8), Venezuela (6), Perú (4) y Chile (1) (Banco Central del Ecuador, 2013; CEPAL, 2010; CEPAL, 2013; CEPAL, 2014; Dinero, 2015; Banco Central de Chile, 2014; Banco de la República (Colombia) 2016, PWC, 2015; Banco Central de Venezuela, 2013; Banco Central de Reserva de Perú, 2010; Universidad del Zulia, 2012; BID, 2010).

En la Tabla 1 se observan los tipos de reformas que se han realizado en los diferentes países. Las reformas se dividieron en cuatro grupos según su enfoque: la renta y el consumo de los individuos, las utilidades y operaciones de las empresas y las transacciones del mercado financiero. De igual manera, se determinó que las reformas estuvieron enfocadas a generar una mayor recaudación para el estado o para incentivar a los agentes económicos.

Tabla 1: Tabla 1: Reformas fiscales según el tipo (renta, consumo, empresa o financiero) y el objetivo (recaudar más impuestos o incentivar a los agentes económicos) para los años 2004-2014.

Tipo	Renta		Consumo		Empresa		Financiero	
	Recaudación	Incentivo	Recaudación	Incentivo	Recaudación	Incentivo	Recaudación	Incentivo
Argentina		X	X		X		X	
Brasil	X				X		X	X
Chile	X	X						
Colombia	X		X	X	X	X		
Ecuador	X	X	X	X	X	X	X	
Perú		X			X			
Venezuela			X	X	X			

Adaptado de Banco Central del Ecuador, 2013; CEPAL, 2010; CEPAL, 2013; CEPAL, 2014; Dinero, 2015; Banco Central de Chile, 2014; Banco de la República (Colombia) 2016, PWC, 2015; Banco Central de Venezuela, 2013; Banco Central de Reserva de Perú, 2010; Universidad del Zulia, 2012; BID, 2010.

Según los datos encontrados, la mayoría de los países presentan reformas implementadas hacia las utilidades y operaciones de las empresas, con el objetivo de obtener una recaudación más alta. De igual manera, se registraron varias reformas enfocadas al consumo de los individuos, especialmente al consumo especial como el tabaco y bebidas alcohólicas. Algunos países aplicaron reformas para incentivar el consumo por medio de exoneraciones o rebajas al impuesto a la renta. En la última década, la mayoría de los países han implementado una reforma para el impuesto a la renta y/o a los dividendos de las empresas, las cuales tenía como objetivo mejorar la equidad tributaria y así la redistribución del ingreso descontados los impuestos (Arenas de Mesa, 2016).

En Ecuador, país que muestra los mayores cambios en la legislación fiscal en la región, se encontró que la gran parte de las reformas se establecieron con el objetivo de recaudar más. En el año 2007, se implantó el impuesto a las herencias, con el objetivo de disminuir la brecha entre las personas de altos y bajos ingresos. Para lograrlo, se aumentó esta tasa del 5% al 25 (SRI, 2011). En el año 2013 se dio un aumento al ICE para las bebidas alcohólicas y cigarrillos. En el año 2011 se impuso un impuesto a las botellas plásticas y la contaminación vehicular. Por otro lado, se han implementado reformas en favor de la ciudadanía y de las empresas, como la exoneración de cinco años de impuesto a la renta para nuevas inversiones, al igual que incentivos a la industria minera y al empleo.

En los demás países, el panorama es similar. Se dan varios cambios puntuales en las reformas fiscales, pero principalmente están destinados hacia una mayor recaudación en lugar de incentivar a los agentes económicos por medio de exenciones, rebajas impositivas, eliminación de impuestos, u otros.

Se evidencia que la región presenta inestabilidad en cuanto a las reformas fiscales, pues todos los países analizados han tenido por lo menos un cambio en su estructura fiscal. De igual manera, si bien algunas de estas reformas se han impuesto como incentivos para los agentes económicos, la mayoría ha tenido el objetivo de aumentar la recaudación, lo que en algunas ocasiones afecta de manera negativa a variables económicas como el consumo y la IED.

3.3.1 Percepción de la confianza en las instituciones

Existen algunas instituciones que demuestran cómo la población se siente con respecto a las instituciones de su país. Dichos indicadores se realizan por medio de encuestas a los ciudadanos. Se intenta mostrar cuál es la solidez y credibilidad de las instituciones según los ciudadanos que experimentan sus políticas y normas.

Por ejemplo, según el indicador del Banco Mundial (2017) en la Figura 9, que explica la percepción del nivel institucional, la región se encuentra ligeramente por encima del promedio mundial. Este indicador mide varios factores institucionales, como eficacia y control de instituciones públicas, aceptación de la corrupción, transparencia institucional y demás, ponderándolos de 0 a 6, siendo 6 un nivel institucional perfecto. Del año 2005 al 2009, América Latina se encontró por encima del nivel 3, pero desde el 2010 empezó a decrecer, debido en gran parte por la alta corrupción e impunidad en las instituciones políticas de varios países, especialmente Brasil, Argentina, Venezuela y Ecuador (Salas, 2016).

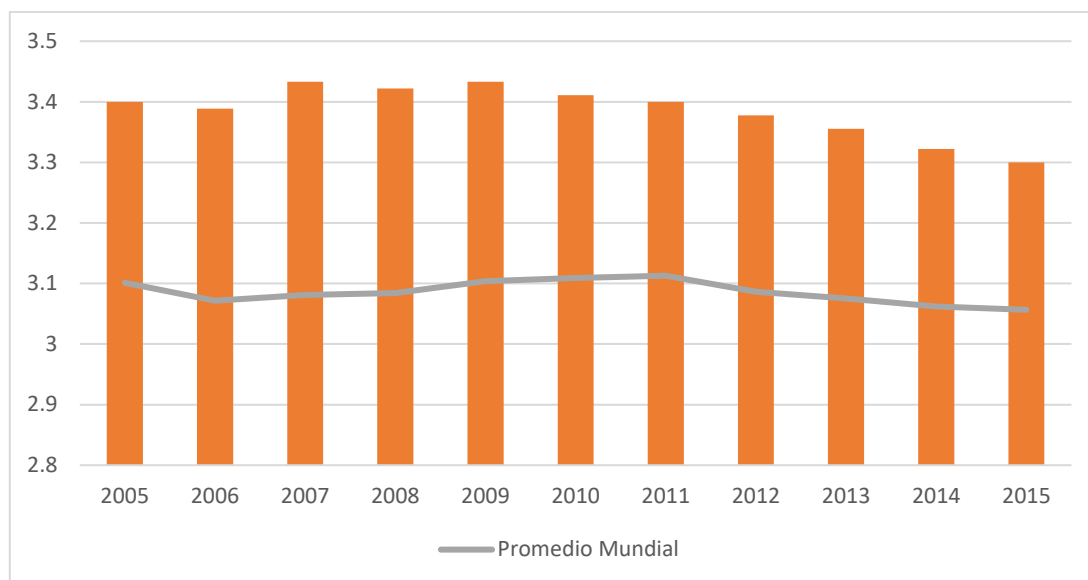


Figura 9: Nivel de confianza institucional de América Latina del año 2005 al 2015, tomando en cuenta variables como la aceptación de la corrupción, transparencia de instituciones, eficacia y control de estas y demás.

Adaptado de Banco Mundial, 2017.

En la actualidad, se busca fortalecer y modificar el nivel institucional de América Latina mediante procesos de investigación, reformas institucionales, normativas, juicios y cooperación internacional. Según Wielandt y Artigas (2007), la corrupción y falta de transparencia deterioran la confianza en instituciones públicas, lo que disminuye su estabilidad y con esto corroe al crecimiento de la economía y la competitividad de los países.

Según datos de CEPAL (2017), en la Figura 10, se aprecia que la población latinoamericana, en promedio, tiene un porcentaje de confianza y credibilidad en las instituciones públicas del 78%. Perú y México son los países con una mayor confianza en las instituciones públicas por parte de la población, con el 89% y el 87% respectivamente. Por otro lado, Chile y Uruguay son los países que presentan un menor nivel de confianza, con el 65% y el 59% respectivamente.

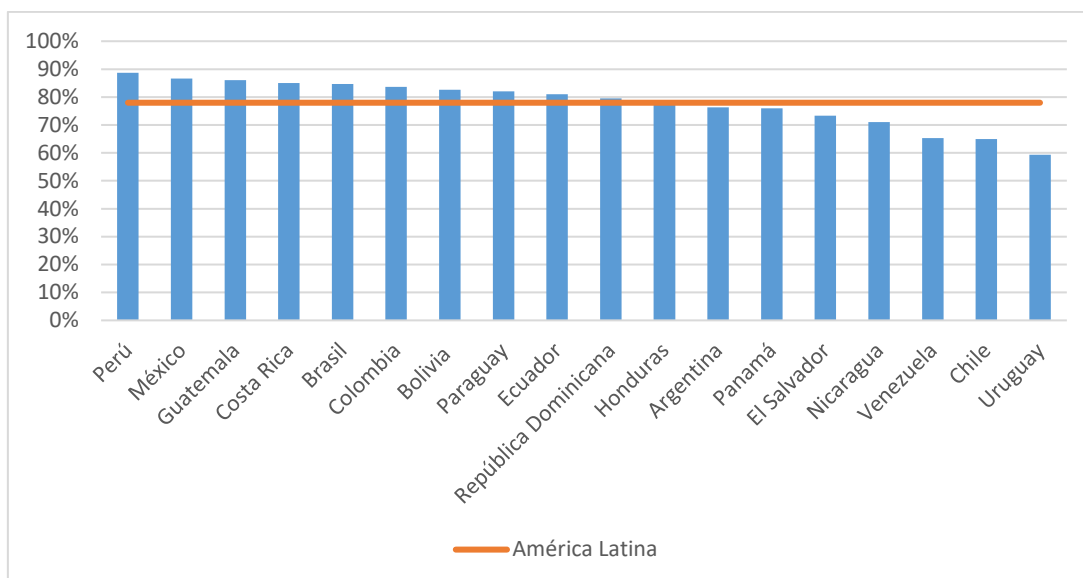


Figura 10: Porcentaje de confianza en instituciones públicas como promedio de los años 2003-2011.

Adaptado de CEPAL, 2017.

En la Figura 11, se muestra el porcentaje de la población que cree que los impuestos son muy altos en cada país. En promedio, el 44% de la población de la región cree que los impuestos son muy altos. República Dominicana y Brasil son los países con menos satisfacción, pues el 67% de la población en estos países cree que los impuestos que paga son muy altos. Por otro lado, En Bolivia y Chile, solo el 24% de la población no está de acuerdo con su tributación.

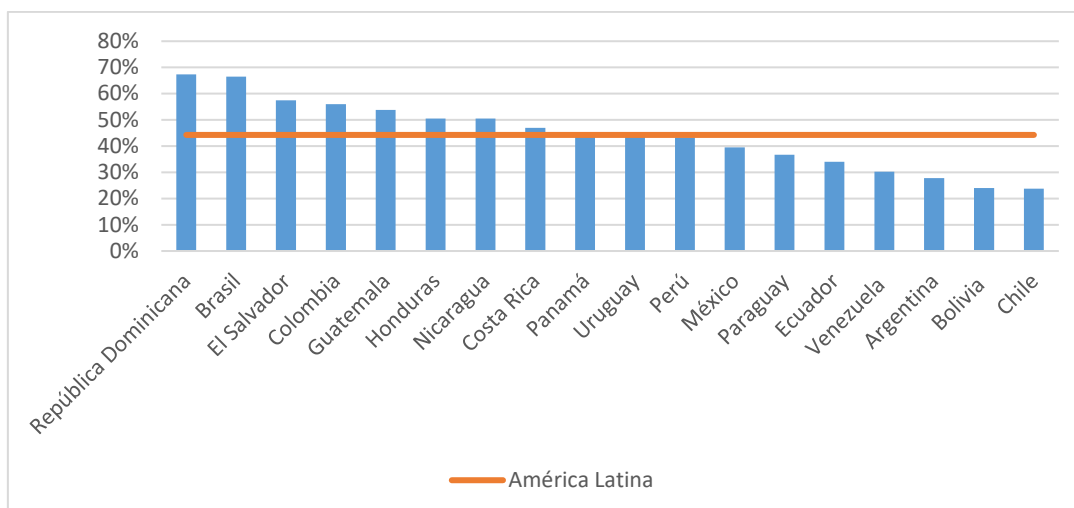


Figura 11: Porcentaje de la población que cree que los impuestos son muy altos, como promedio de los años 2003-2011.

Adaptado de CEPAL, 2017.

Por otro lado, existen indicadores dados por la institución Latinobarómetro (2016), la que muestra que la confianza en las instituciones registra caídas respecto a 2016 en todos los organismos medidos, con excepción de las fuerzas armadas y la policía, que tuvieron leves alzas. Las instituciones que generan menor confianza a la población son: partidos políticos, congreso, y sindicatos. Algunas de las variables que determinan la confianza o desconfianza en las instituciones son: reglas electorales, nivel institucional de los partidos, cumplimiento de los mandatos, productividad legislativa, y déficit fiscal (Del Tronco, 2011). Además, desde el año 2011 la percepción de que lo gobernantes toman decisiones para el bien de todo el pueblo ha disminuido, registrando en 2016 solo el 22%, el menor valor en doce años. De igual manera, desde el año 2009, la aprobación del gobierno ha bajado sustancialmente. La corrupción ha aumentado y es un problema grave en América Latina, por lo que la credibilidad en los políticos se mantiene por debajo del 50% de la población (Latinobarómetro, 2015).

En conclusión, el nivel institucional de América Latina se caracteriza por la inestabilidad y la desconfianza que genera hacia la población. Esto se debe a varios actos de corrupción, impunidad, incumplimiento y falta de transparencia, lo que deteriora la estabilidad en las instituciones y la ejecución que estas

alcanzan. Por otro lado, las entradas de IED para la región han incrementado fuertemente, pero representan tan solamente el 15% del total de entradas de IED mundial y su PIB el 7% del PIB mundial. En el ámbito institucional fiscal, existe una alta inestabilidad en las normas y legislaciones, en especial en Ecuador. Esto se debe a una administración fiscal que no impone políticas y reformas de manera congruente con la realidad económica.

4. Metodología y Resultados

En el presente apartado, se detalla la metodología empleada para demostrar que la inestabilidad en las reformas fiscales desincentivan la inversión extranjera directa en los países de América Latina. Se recolectaron datos anuales desde el año 2004 al 2014 de: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Se escogieron estos países por dos motivos. En primer lugar, son una muestra representativa del contexto latinoamericano, dado que representan el 72% de la IED y el 70% del PIB de la región. En segundo lugar, para las variables seleccionadas, estos presentan una mayor disponibilidad de datos frente a otros países de la región. La fuente utilizada para la recolección comparable de las series es el Banco Mundial. Todas las variables se trabajan en términos reales con año base 2010. Para la recolección de los datos no disponibles en la fuente del Banco Mundial, como la variable dummy que muestra si en un país se realizó o no una reforma fiscal en un periodo determinado, se utilizaron fuentes oficiales de cada país. Dichas fuentes y variables serán explicadas posteriormente en este apartado.

Como se expresó anteriormente, la mayoría de los datos (*iedrealp*, *lagiedrealp*, *taxp*, *lagtaxp*, *pibpb*, *lagpibpc*) provienen de la fuente del Banco Mundial. Los datos para proporcionar la variable dummy fueron tomados de los informes expuestos por la CEPAL (2012, 2013, 2014 y 2015) e informes publicados por los bancos centrales de cada país (Banco Central de la República Argentina, 2014; Banco Central do Brasil, 2015; Banco Central de Chile, 2016; Banco Central de la República de Colombia, 2015; Banco Central del Ecuador, 2015; Banco Central de Reserva del Perú, 2015).

El modelo empleado es un panel de datos. Cada país cuenta con un total de once observaciones para un total de 77 observaciones en toda la muestra.

El modelo presenta la siguiente forma:

$$\begin{aligned} iedrealp_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 lagiedrealp_{ij} + \beta_2 Dummy_{ij} + \beta_3 taxp_{ij} + \beta_4 lagtaxp_{ij} \\ & + \beta_6 pibpc_{ij} + \beta_7 lagpibpc_{ij} + \mu \end{aligned}$$

(Ecuación 1)

Donde:

- El término i hace referencia al individuo (país), y el término j es la dimensión en el tiempo (año).
- IED_{realp} : es la inversión extranjera directa como porcentaje del PIB, utilizando datos reales con año base 2010.
- $Lag_{iedrealp}$: muestra el rezago de la inversión extranjera directa como porcentaje del PIB.
- $Dummy$: toma el número 1 el año que hubo cualquier tipo de cambio o reforma fiscal y 0 los años que no se hizo ninguno. La variable recoge los cambios en las reglas de tributación que rigen en cada país, como una proxy de estabilidad de legislación fiscal de cada país.
- $Taxp$: expone la presión fiscal, medida como el ratio o porcentaje que representan los ingresos tributarios. Se incluyen todos los ingresos por parte del gobierno central con fines públicos. Se excluyen multas, sanciones y contribuciones al seguro social sobre el PIB, igualmente utilizando datos reales con base del año 2010.
- Lag_{taxp} : denota el rezago de la presión fiscal.
- PIB_{pc} expresa los datos del PIB per cápita de los países, tomada como una variable que aproxima el nivel de ingreso del país, en términos reales con año base 2010.
- Lag_{pibpc} : indica el rezago del PIB per cápita.
- μ : es el término de error y contiene todas las demás variables que pueden explicar la hipótesis.

Previo a la estimación econométrica, se realizó el Test de Dickey – Fuller para encontrar la presencia de raíz unitaria y corregir las variables para que estas sean estacionarias. Los resultados en el Anexo 1 muestran que, a un nivel de confianza del 90%, la raíz unitaria es corregida con el primer rezago de las variables a nivel.

Los resultados se sistematizan en la Tabla 2. El modelo tiene un nivel de ajuste general (overall) del 77%, mientras que el ajuste de cada país independiente en función de dichas variables (within) es del 7,4%. Por último, el ajuste del modelo entre las variables (between) es del 99%. Además, se determina que todas las variables son significativas al menos al 90% de confianza.

Tabla 2: Resultados de la regresión

Group variable: paises		Number of obs =	70	
		Number of groups =	7	
R-sq: within =	0,074	Obs per group: min =	10	
between =	0,99	avg =	10	
overall =	0,77	max =	10	
iedrealp	Coef.	P>z	[95%	Conf. Interval]
lagiedrealp	0.87342***	0	0,764	0,976
Dummy	-0.53829*	0,958	-1,282	0,2
taxp	0,11392***	0	0,045	0,173
lagtaxp	-0,10242***	0	-0,158	-0,045
pibpc	0,00088***	0,006	0,000257	0,0015
lagpibpc	-0,00093***	0,003	-0,0015	-0,00031
constante	0,98446	0,383	-1,228	3.2

Se identifican los coeficientes con asteriscos, demostrando si la variable es significativa al 91% de confianza (*) o al 95% de confianza (***).

4.1. Pruebas de robustez

Se realizaron las pruebas de robustez para comprobar la significancia del modelo. En primer lugar, se realizó el Test de Hausman para comprobar si el modelo tiene efectos fijos o aleatorios. Al obtener un resultado del test de 0, se comprueba que el modelo tiene que ser trabajado con efectos fijos. Los efectos fijos se utilizan cuando se quiere analizar el impacto de variables que cambian con el tiempo. Es decir, se asume que alguna variable dentro de cada individuo (en este caso cada país) puede impactar los resultados, y esto debe controlarse. Los efectos fijos quitan el efecto de las características de cada individuo que no están tomadas en cuenta en el modelo y que no varían en el tiempo para encontrar el efecto neto de las variables independientes sobre la dependiente. Igualmente, estas características que no varían en el tiempo son únicas para

cada individuo y no deben estar correlacionadas con los demás (Torres-Reyna, 2007). El resultado del test se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3: test de Hausman para demostrar si el modelo tiene efectos fijos o aleatorios.

Chi cuadrado	62,53
P valor	0

El Test de Wooldridge refleja un p valor de 0,21, lo que indica que el modelo no presenta correlación serial. Los resultados son mostrados en la Tabla 4.

Tabla 4: test de Wooldridge para la correlación serial.

Valor F	2,209
P valor	0,21

Finalmente, el resultado del Test de Wald, con un p valor de 0, indica que el modelo presenta heteroscedasticidad, es decir, la varianza de los errores no es constante. Por esto, el modelo se corrió con errores estándares robustos. Estos resultados se muestran en la Tabla 5.

Tabla 5: test de Wald para comprobar si existe heteroscedasticidad.

Chi cuadrado	139,89
P valor	0

4.2. Resultados

En primer lugar, se analiza la variable *dummy*, la cual fue tomada como una variable categórica que captura la hipótesis a probar. Esta variable funciona como una *proxy* de la estabilidad en la legislación fiscal de los países, pues se colocó el número uno si en un país en un determinado año se realizó cualquier

tipo de reforma fiscal, y cero si no existieron cambios. Los resultados reflejan una relación inversa con la IED, con un coeficiente de 0,54. Esto indica que cada año en que se implementó una reforma en la legislación fiscal, la IED como porcentaje del PIB disminuyó en 0,54%. Lo anterior comprueba la hipótesis planteada, pues al tener una relación inversa, demuestra que la inestabilidad en la legislación fiscal de los países de América Latina sí es un desincentivo para la IED.

La siguiente variable a analizar es la presión fiscal. Su rezago tiene un signo negativo con coeficiente de 0,102, lo que indica que si la presión fiscal del anterior periodo aumentó en un punto porcentual, la IED como porcentaje del PIB disminuye en 0,102 puntos porcentuales. Por otro lado, si se analiza la variable de la presión fiscal del periodo presente, esta contiene un signo positivo y un coeficiente de 0,11. Esto indica lo contrario a su rezago, ya que significa que si la presión fiscal del periodo presente aumenta en un punto porcentual, la variable dependiente (IED como porcentaje del PIB) aumenta en 0,11 puntos porcentuales. Al analizar los resultados netos, se encuentra que cuando el aumento de un año al otro en la presión fiscal es de 1%, la IED como porcentaje del PIB aumenta en 0,008%. Esto implica una relación positiva entre la presión fiscal y la IED.

El resultado positivo de la relación entre IED y presión fiscal se observa en otras investigaciones como la de Egger y Radulescu (2011), donde la presión fiscal tiene una relación positiva con la IED. Esto se explica debido a que en algunas ocasiones, los países que tienen una mayor presión fiscal son países con un PIB mayor, mayor comercialización, tratados de libre comercio, y especialmente, una capacidad de recaudación mayor por el buen manejo de sus instituciones y normas fiscales. Estos factores hacen que la presión fiscal incremente, pues existe menor evasión y hay más volumen y movimiento económico que gravar. Por esto, un país que tiene mayores ingresos tributarios en varios casos recibe mayores flujos de IED.

Al analizar el PIB per cápita en términos reales, su rezago tiene un signo negativo y coeficiente de 0,0009, lo que explica que si el PIB per cápita real del anterior

periodo aumenta en un punto porcentual, la IED como porcentaje del PIB disminuye en 0,0009 puntos porcentuales. En contraste, el PIB per cápita real del periodo actual tiene un signo positivo de 0,00088, lo que afirma que si el PIB per cápita de este periodo aumenta en un punto porcentual, la variable dependiente incrementa en 0,00088 puntos porcentuales. Al analizar en términos netos se observa que cuando el PIB per cápita aumenta de un año al otro en 1%, la IED como porcentaje del PIB disminuye en 0.00002%. Si bien la teoría infiere que a mayor economía, mayor nivel de IED, en este caso el modelo demuestra que en los países seleccionados este no es el caso.

El resultado anterior es explicado en ciertos casos ya que algunos países con un PIB per cápita menor atraen mayores flujos de IED por medio de incentivos fiscales como exoneraciones y rebajas impositivas, como por los bajos costos de los países al momento de producir. De igual manera, en ciertos países en vías de desarrollo, los países con un menor PIB per cápita tienden a tener costos de mano de obra y de operaciones menores, por lo que algunas empresas extranjeras deciden producir e invertir en estos y reducir algunos costos variables de producción (Martínez, 2015).

Finalmente, la variable del rezago de la IED como porcentaje del PIB tiene un signo positivo de 0,87. Esto significa que si la IED como porcentaje del PIB del anterior periodo aumenta en un punto porcentual, la IED como porcentaje del PIB del periodo presente aumenta en 0,87 puntos porcentuales. Esto podría darse por dos factores: estas son inversiones que ya se hicieron en el año anterior y las empresas deben terminar el periodo de dichas inversiones, o por las expectativas positivas que tienen los empresarios en dicho país, dado que la IED aumentó en el periodo anterior.

5. Conclusiones y Recomendaciones

En esta investigación se analizó la relación de la IED de siete países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) con la estabilidad en la legislación y normas fiscales para el periodo 2004-2014. El objetivo de la investigación fue encontrar el impacto de la estabilidad institucional sobre las variables económicas, en este caso la IED.

Se utilizó un panel de datos para los siete países con datos para once años, y se encontró la significancia de las variables dependientes. Se encontró que la inestabilidad en la legislación fiscal e institucional y la incertidumbre que generan las reformas sobre los agentes económicos desincentivaron las entradas de IED de los países seleccionados. Además, el modelo demostró que la presión fiscal tiene un impacto positivo, pero muy leve sobre las entradas de IED para estos países. Esto implica que, para los siete países de América Latina, la estabilidad en la legislación fiscal tiene un mayor peso que la presión fiscal al momento de determinar la entrada de IED, y confirma que el marco institucional tiene un impacto e importancia para las variables económicas de la región. En este caso, al tener al menos una reforma en la legislación fiscal en un año, la IED como porcentaje del PIB disminuye.

En los países en vías de desarrollo, y en este análisis los países de América Latina, el marco institucional, específicamente el fiscal, se caracteriza por su inestabilidad. Esta inestabilidad o cambio en las reformas incide en el aumento de la incertidumbre de los agentes económicos, lo que contribuye a la caída en la IED por medio de expectativas. En este sentido, es recomendable mantener una legislación fiscal consolidada y estable, especialmente al momento de mantener las tasas impositivas por periodos extensos.

Finalmente, la presente investigación puede ser replicada en un nuevo trabajo que utilice una muestra más grande que también incluya países en desarrollo de las regiones asiáticas y africanas. Lo anterior podría confirmar la hipótesis planteada para el presente trabajo. De igual manera, se podría realizar un modelo que especifique el número de reformas que se realizó en cada país para

ver a mayor detalle el impacto de la estabilidad de las normas fiscales sobre la IED. Adicionalmente, se podrían incluir varias variables institucionales (Índice de Percepción de la Corrupción, Doing Business) y factores de localización (años promedio de estudio, gasto en educación, gasto en I&D) para conocer si estas son significativas en un modelo que emplee una muestra más amplia de países que los analizados en el presente trabajo.

6. Referencias

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2008). The Role of Institutions in Growth and Development. *Working Paper No. 10*. The World Bank, Washington D.C.
- Agosin, M. (2000). Fortaleciendo la institucionalidad financiera en Latinoamérica. CEPAL: Santiago de Chile.
- Ahmad, E., y Hamdani, A. (2003). The Role of Foreign Direct Investment in Economic Growth. *Pakistan Economic and Social Review*, 1(41), pp. 29-43.
- Aitken, B. y Harrison, A. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *The American Economic Review*, 3(89), pp. 605-618. URL: <http://www.jstor.org/stable/117035>
- Akerlof, G. y Shiller, R. (2009). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. ISBN: 9780691142333
- Asiedu, E. (2005). Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2006.00758.x
- Auerbach, A. (2009). Implementing the New Fiscal Policy Activism. *American Economic Review*, 99(2), pp. 543-49.
- Banco Mundial (2017). Inversión Extranjera Directa. *Experiencias de la CFI*, pp. 7-10.
- Bárcena, A., et al. (2015). Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, p.18.
- Barro, R. y Gordon, D. (1983). Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy. *NBER Working Paper Series*. URL: <http://www.nber.org/papers/w1079.pdf>
- Blomström, M. (1986). Foreign Direct Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico. *The Journal of Industrial Economics*, 1(35), pp. 97-100. URL: <http://www.jstor.org/stable/2098609>

- Blomström, M. y Kokko, A. (2003). The Economics of Foreign Direct Investment Incentives. *NBER Working Paper Series*. URL: <http://www.nber.org/papers/w9489>
- Borenszteina, E., et al. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 1(45), pp. 115-135.
- Carkovic, Maria V. and Levine, Ross, Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? (June 2002). U of Minnesota Department of Finance Working Paper. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=314924> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.314924>
- Chilosi, A. (1993). Rules vs. Discretion in Economic Transition. *Revue européenne des sciences sociales*, 31(96), pp. 201-215. URL: <http://www.jstor.org/stable/40370024>
- Chow, G. (2011). Usefulness of Adaptive and Rational Expectations in Economics. *CEPS Working Paper No. 221*. URL: <https://www.princeton.edu/~ceps/workingpapers/221chow.pdf>
- Chudnovsky, D. y López, A. (2006). Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del MERCOSUR. *Revista de la CEPAL No. 92*.
- Cimoli, M. (2005). Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. *El reto de acelerar el crecimiento en América Latina*. Naciones Unidas: Santiago de Chile.
- Cornes, R., y Sandler, T. (1996). The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods. 2th ed. Cambridge: Cambridge University Press, pp.1-5.
- Dimelis, S., y Louri, H. (2004). Foreign Direct Investment and Technology Spillovers: Which Firms Really Benefit? *Review of World Economics*, 2(140), pp. 230-253.
- Dunning, J. (1958). Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*, 1(2). DOI: <http://dx.doi.org/10.4337/9781843767060>
- Ericsson, N. y Irons, J. (1995). The Lucas Critique in Practice. *Recent Economic Thought Series*, 1(46), pp. 263-324.

- Gligo, N. (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. CEPAL: Santiago de Chile.
- Jiménez, J. y Podestá, A. (2009). *Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina*. Naciones Unidas: Santiago de Chile.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Palgrave Macmillan.
- Kumar, N., y Prakash, J. (2002). Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment. *RIS Discussion Pappers*.
- Kydland, F. y Prescott, E. (1977). Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *The Journal of Political Economy*, 85(3), pp. 473-492.
- Lucas, R. (1980). Rules, Discretion, and the Role of the Economic Advisor. URL: <http://www.nber.org/chapters/c6264>
- Martínez, J. (2015). Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica. CEPAL: Santiago de Chile.
- Mogrovejo, Jesús. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, (5), 51-82. Recuperado en 05 de julio de 2017, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2074-47062005000200003&lng=es&tlng=pt.
- Mortimore, M., et al. (2001). La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. *Red de Inversiones y Estrategias Empresariales – CEPAL*.
- North, D. (1992). Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance. URL: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABM255.pdf
- O'Sullivan, P. (1985). Determinants and Impact of Private Foreign Direct Investment in Host Countries. *Management International Review*, 4(25), pp. 28-35. URL: <http://www.jstor.org/stable/40227769>
- Padilla, R. y Gomes, G. Determinants and home-country effects of FDI outflows. United

Nations: Ciudad de México.

Pigou, Arthur Cecil. 1920. *The Economics of Welfare*. 4th ed. London: Macmillan

DOI : 10.2307/2224491

Roy, S. y Roy, S. (2016). Foreign Direct Investment, Institution and Economic Growth:

Evidence from MENA Region. *Journal of Economics and Development Studies*, 1(4), pp. 39-49. URL: <http://dx.doi.org/10.15640/jeds.v4n1a4>

Sumner, A. (2015). Is Foreign Direct Investment Good for the Poor? *Development in*

Practice, 3(15), pp. 269-285. URL: <http://www.jstor.org/stable/4029961>

Wernick, D., et al. (2014). The Impact of Governing Institutions on Foreign Direct

Investment Flows: Evidence from African Nations. *International Journal of Business Administration*, 5(2). URL: <http://dx.doi.org/10.5430/ijba.v5n2p1>

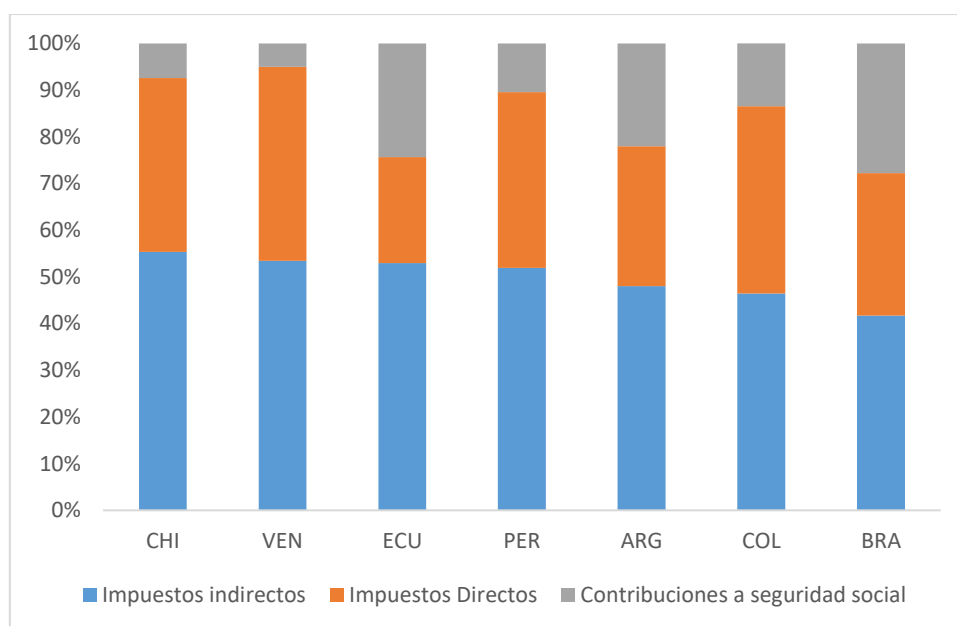
ANEXOS

Anexo 1: Test de Dickey Fuller para las variables IED como porcentaje del PIB, PIB per cápita, Presión fiscal.

Variable a nivel	País	p-value a nivel	p_value primera diferencia
IEDrealp	Argentina	0,06	0
	Brasil	0,28	0
	Chile	0,33	0,01
	Colombia	0	0
	Ecuador	0	0
	Perú	0,09	0
	Venezuela	0,05	0
	taxp	Argentina	0,92
Brasil		0,04	0
Chile		0,16	0,02
Colombia		0,06	0,01
Ecuador		0,09	0,07
Perú		0,15	0,04
Venezuela		0,47	0,09
pibpc		Argentina	0,12
	Brasil	0,07	0,01
	Chile	0,89	0,09
	Colombia	0,9	0
	Ecuador	0,09	0,06
	Perú	0,82	0
	Venezuela	0,01	0,03

Anexo 2: Distribución de los ingresos tributarios para el periodo 2004-2014.

Adaptado de CEPAL, 2015.



Anexo 3: Distribución sectorial de la presión fiscal para los países de América Latina al año 2013 (en millones de dólares).

Adaptado de CEPAL, 2015

	Recursos Naturales	Manufacturas	Servicios	total
Argentina	273	1291	5837	7401
Bolivia	390	67	126	583
Brasil	1542	8462	12702	22706
Chile	3283	1154	2617	7054
Colombia	3797	815	2138	6750
Costa rica	59	439	961	1459
Ecuador	-69	90	250	271
El salvador	29	17	182	228
Honduras	86	228	356	670
México	485	10232	10183	20900
Nicaragua	15	63	209	287
Panamá	1	19	1765	1785
Paraguay	-36	60	70	94
Rep. Dominicana	107	-168	1146	1085
Uruguay	328	96	594	1018

Anexo 4: Entradas de IED para los países de América Latina para el periodo 2004-2014 (en millones de dólares)

Adaptado de Banco Mundial, 2017.

Country Name	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	\$ 66,485.75	\$ 75,080.68	\$ 74,008.42	\$ 127,007.63	\$ 139,224.91	\$ 88,091.11	\$ 170,649.71	\$ 205,613.26	\$ 201,513.56	\$ 191,839.63	\$ 194,716.78
Brazil	\$ 18,181.19	\$ 15,459.98	\$ 19,378.09	\$ 44,579.49	\$ 50,716.40	\$ 31,480.93	\$ 88,452.08	\$ 101,157.82	\$ 86,606.50	\$ 69,181.42	\$ 96,894.98
Mexico	\$ 24,915.29	\$ 26,015.65	\$ 21,147.60	\$ 32,456.89	\$ 29,381.00	\$ 18,132.94	\$ 27,239.77	\$ 24,676.98	\$ 21,044.51	\$ 47,514.18	\$ 27,409.56
Chile	\$ 7,172.72	\$ 6,983.80	\$ 7,298.38	\$ 12,533.64	\$ 15,149.84	\$ 12,887.48	\$ 15,725.20	\$ 23,443.92	\$ 28,457.04	\$ 19,362.46	\$ 22,342.20
Colombia	\$ 3,115.64	\$ 10,235.42	\$ 6,750.62	\$ 8,885.77	\$ 10,564.67	\$ 8,034.59	\$ 6,429.94	\$ 14,647.76	\$ 15,039.37	\$ 16,208.68	\$ 16,163.14
Argentina	\$ 4,124.71	\$ 5,265.25	\$ 5,537.34	\$ 6,473.15	\$ 9,725.56	\$ 4,017.16	\$ 11,332.72	\$ 10,839.93	\$ 15,323.93	\$ 9,821.66	\$ 5,065.34
Peru	\$ 1,599.04	\$ 2,578.72	\$ 3,466.53	\$ 5,490.96	\$ 6,923.65	\$ 6,430.65	\$ 8,454.63	\$ 7,664.95	\$ 11,917.89	\$ 9,297.77	\$ 7,884.54
Panama	\$ 1,277.90	\$ 1,104.40	\$ 2,944.30	\$ 2,224.00	\$ 2,390.00	\$ 1,085.50	\$ 2,549.10	\$ 4,395.60	\$ 3,381.90	\$ 4,272.20	\$ 4,761.20
Venezuela, RB	\$ 1,489.00	\$ 2,450.00	\$ 198.00	\$ 4,358.00	\$ 2,083.00	\$ (1,137.00)	\$ 1,583.00	\$ 5,855.00	\$ 4,986.00	\$ 2,145.00	\$ 390.00
Costa Rica	\$ 793.83	\$ 861.04	\$ 1,469.09	\$ 1,896.10	\$ 2,078.24	\$ 1,031.82	\$ 1,855.38	\$ 2,733.27	\$ 2,696.30	\$ 3,205.38	\$ 3,194.72
Dominican Republic	\$ 934.48	\$ 1,118.40	\$ 1,528.70	\$ 2,252.90	\$ 2,728.40	\$ 1,695.30	\$ 1,820.23	\$ 2,197.50	\$ 3,415.90	\$ 1,599.90	\$ 2,385.30
Uruguay	\$ 352.71	\$ 826.63	\$ 1,508.35	\$ 1,358.74	\$ 2,141.97	\$ 1,602.59	\$ 2,191.07	\$ 2,690.09	\$ 2,569.21	\$ 3,040.15	\$ 2,385.09
Guatemala	\$ 321.40	\$ 540.00	\$ 635.30	\$ 859.20	\$ 751.11	\$ 696.45	\$ 845.60	\$ 1,139.66	\$ 1,263.64	\$ 1,353.14	\$ 1,165.77
Honduras	\$ 592.32	\$ 601.06	\$ 717.59	\$ 966.93	\$ 1,200.80	\$ 494.50	\$ 484.84	\$ 1,042.57	\$ 1,067.55	\$ 1,069.03	\$ 1,294.07
Bolivia	\$ 65.43	\$ (238.62)	\$ 280.76	\$ 366.29	\$ 512.34	\$ 423.04	\$ 622.00	\$ 858.94	\$ 1,059.97	\$ 1,749.61	\$ 656.57
Nicaragua	\$ 250.00	\$ 241.10	\$ 286.80	\$ 381.70	\$ 627.30	\$ 433.90	\$ 489.90	\$ 936.30	\$ 767.70	\$ 815.50	\$ 884.10
Ecuador	\$ 836.94	\$ 493.41	\$ 271.43	\$ 193.87	\$ 1,056.89	\$ 307.96	\$ 165.32	\$ 643.71	\$ 567.04	\$ 726.81	\$ 772.94
El Salvador	\$ 363.27	\$ 511.14	\$ 241.13	\$ 1,550.51	\$ 903.05	\$ 368.73	\$ (113.16)	\$ 122.50	\$ 447.71	\$ 242.35	\$ 509.25
Paraguay	\$ 93.98	\$ 7.30	\$ 187.80	\$ 105.00	\$ 260.90	\$ 49.10	\$ 344.10	\$ 447.77	\$ 745.40	\$ 74.00	\$ 459.02
Haiti	\$ 5.90	\$ 26.00	\$ 160.60	\$ 74.50	\$ 29.80	\$ 55.47	\$ 178.00	\$ 119.00	\$ 156.00	\$ 160.38	\$ 99.00

