

**DETERMINANTES INSTITUCIONALES DE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
BILATERAL EN EL ECUADOR¹**

Luís Ángel Velastegui Martínez²

Santiago de Guayaquil, Diciembre del 2007.

¹ Este tema mereció el tercer premio en el Concurso de Investigaciones Económicas “José Corsino Cárdenas” organizado por el Banco Central del Ecuador en el 2007.

² Economista de la Escuela Superior Politécnica del Litoral en la especialización de Teoría & Política Económica. E mails: luisangel_velastegui@hotmail.com; lavelast@espol.edu.ec

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como objetivo, determinar cuáles son las instituciones que inciden de manera positiva en la inversión extranjera directa del Ecuador por país de origen. Para ello, se utilizan los indicadores de “Buen Gobierno” realizados por el Banco Mundial y los índices de Libertad Económica realizados por The Heritage Foundation para contrastar los resultados obtenidos entre ambos indicadores. Se encuentra que el Ecuador, podría captar mayores flujos de inversión extranjera directa si se mejoran los derechos de propiedad principalmente. Menor incidencia pero con alto grado de explicación, se encuentra que la estabilidad política y control de la corrupción generan un ambiente propicio para atraer flujos de inversión extranjera directa.

ÍNDICE

	Pág. #
Resumen Ejecutivo	II
Índice General	III
Índice de Gráficos	IV
Índice de Tablas	V
Introducción	VI
I MARCO TEÓRICO	
1.1 Importancia de la Inversión Extranjera Directa	8
1.2 Inversión Extranjera Directa y sus Determinantes	11
1.2.1 Teorías que asumen Mercados de Capitales Perfectos	12
1.2.2 Teorías que asumen Mercados de Capitales Imperfectos	13
1.3 Instituciones e Inversión Extranjera Directa	17
II ANÁLISIS DE DATOS	
2.1 Evolución de las Instituciones y la Inversión Extranjera Directa en el Ecuador	25
2.1.1 Indicadores Institucionales de para el Ecuador	25
2.1.2 Inversión Extranjera Directa en el Ecuador	31
III EVIDENCIA EMPIRICA	
3.1 Modelo Econométrico a Estimar	35
3.2 Implementación Econométrica	38
3.3 Resultados y Análisis	41
IV CONCLUSIONES	47
BIBLIOGRAFIA	49
ANEXOS	51

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág. #	
Gráfico No. 1.1.1	América Latina & El Caribe. Participación en los Ingresos Netos de IED 1970-2006.	52
Gráfico No. 2.1.1.1	Indicador General de Calidad Institucional	52
Gráfico No. 2.1.1.2	Indicador de Voz & Rendición de Cuentas	53
Gráfico No. 2.1.1.3	Indicador de Efectividad del Gobierno	53
Gráfico No. 2.1.1.4	Indicador de Estabilidad Política	54
Gráfico No. 2.1.1.5	Indicador de Calidad de la Regulación	54
Gráfico No. 2.1.1.6	Indicador de Control de la Corrupción	55
Gráfico No. 2.1.1.7	Indicador de Reglas de Juegos	55
Gráfico No. 2.1.2.1	Inversión Extranjera Directa en el Ecuador	56
Gráfico No. 2.1.2.2	Distribución de Inversión Extranjera Directa Bilateral x Origen en el Ecuador (Continente). 1996	56
Gráfico No. 2.1.2.3	Distribución de Inversión Extranjera Directa Bilateral x Origen en el Ecuador (Continente). 2006.	57

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág. #
Tabla No. 3.3.1	Regresión IED-VARIABLES ECUACIÓN Gravitacional	58
Tabla No. 3.3.2	Regresión entre IED – Indicador General de Calidad Institucional	58
Tabla No. 3.3.3	Regresión entre IED – Indicador de Calidad Institucional desagregado.	59
Tabla No. 3.3.4	Regresión entre IED – Índice de Libertad Económica.	59

INTRODUCCION

En los actuales momentos, las instituciones, definidas como las reglas de juego que rigen en una sociedad, han sido tomadas en cuenta para explicar el rápido crecimiento de los diferentes países en vías de desarrollo, como es el caso de Chile y los países del Este asiático. Una amplia variedad de trabajos empíricos, han mostrado que las instituciones son un factor determinante del crecimiento económico. Por otro lado, son pocos los trabajos que relacionan a las instituciones con un sector de la economía o una variable económica específicamente. La calidad de los datos existentes sobre instituciones, no permiten en muchas ocasiones, realizar trabajos empíricos para un determinado país. Es por ello, que la mayoría de los trabajos se centran en explicar como las instituciones de una manera general, permiten el desarrollo de las naciones. Esta es una de las limitaciones que se encuentran al momento de contemplar el factor institucional como determinante del desarrollo económico para un país específico.

Este desarrollo económico, sin embargo, se encuentra explicado por otros factores, y una de las maneras para financiar el desarrollo económico, es a través de la inversión extranjera que un país pueda captar. La inversión extranjera para los países en desarrollo es de vital importancia ya que no cuentan con el ahorro interno suficiente para financiar su propio desarrollo.

La inversión extranjera para una economía como la ecuatoriana, es de vital importancia porque esta se encuentra dolarizada y también porque necesita del ahorro externo y en general, de flujos de dinero, para financiar su crecimiento económico. De esta manera, mientras mayores sean los flujos de dinero que ingresen a la economía ecuatoriana, el sistema de dolarización puede funcionar sin que existan necesariamente ajustes en la economía a través de una contracción del producto por la insuficiencia de dólares que pueda haber en el mercado interno en un largo plazo conjuntamente con incrementos en las tasas de intereses.

En este sentido, el objetivo de esta investigación consiste en conocer cuales son los determinantes institucionales de la inversión extranjera directa bilateral del Ecuador a través de un estudio de datos de paneles. Con esto, se pretende conocer en que aspectos los hacedores de política económica deben trabajar para captar un mayor flujo de inversión extranjera directa ya que esta se ha incrementado con respecto al año pasado, en 34% y de los cuales, los países latinoamericanos han perdido participación en la captación de dichos flujos de dinero según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

El trabajo se encuentra dividido en 4 secciones. La primera sección, presenta el marco teórico y las diferentes teorías acerca de los determinantes de la inversión extranjera directa. La segunda sección, analiza la evolución para el Ecuador de los indicadores de calidad institucional que el Banco Mundial anualmente realiza, así como también, se analiza la evolución de la inversión extranjera directa en el Ecuador y su composición por países de origen; en la tercera sección, se presenta el modelo econométrico a estimar, así como también los resultados y análisis de los mismos para el caso ecuatoriano, finalmente, en la cuarta sección se presentan las conclusiones de la investigación.

I. MARCO TEÓRICO

1.1 Importancia de la Inversión Extranjera Directa

La inversión extranjera directa, en adelante denominada en este trabajo IED, desempeña un papel importante como motor del crecimiento económico. Existe un claro consenso entre la academia, el sector privado, y el Gobierno, acerca de la importancia de atraer flujos de inversiones privadas como el camino correcto para el financiamiento del desarrollo económico sostenible³.

La IED que ingresa a un país, al representar nuevos flujos de dinero, permite dinamizar la demanda agregada, lo que incentiva el crecimiento económico del país. Adicionalmente, la IED aumenta los niveles de competencia al interior del país debido a que algunos productores nacionales, ante la competencia, se ven obligados a mejorar la estructura de sus costos para poder mantenerse en el mercado. El incremento de los niveles de competencia, a su vez, permite el aumento de la productividad, lo que conduce nuevamente al crecimiento económico⁴. De esta manera, la IED tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico, en la medida que permite una reducción en el costo de creación de nuevos bienes de capital y la existencia de poder realizar transferencia tecnológica desde las empresas extranjeras hacia las empresas nacionales por medio de realizaciones de producciones complementarias.

De acuerdo con la UNTACD⁵, mayores flujos de IED en los países, conllevan a una reducción en su tasa de desempleo, incremento de sus exportaciones y al desarrollo económico de largo plazo, siendo esta, la principal fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo. La IED, no responde a condiciones de arbitraje de corto plazo o a políticas enfocadas a cambiar las

³ Donayre Luiggi. “*Repensando el rol de la IED en el Perú: ¿Son relevantes sus vínculos en la economía local?*”. No. 58. Economía & Sociedad. 2005. p.45.

⁴ Baracaldo Diego & et alter. “*Crecimiento Económico y Flujos de Inversión Extranjera Directa*”. No. 6. Universidad Externado de Colombia. Colombia. 2005. p.13

⁵ United Nations Conference Trade and Development. En:
<http://www.unctad.org/templates/startpage.asp?intitemID=2527&lang=3>

condiciones macroeconómicas de corto plazo que afectan la inversión de portafolio; responde más bien, a factores económicos estructurales y a su relación con la economía mundial, tales como el retorno esperado de mediano plazo del capital físico en el país de origen respecto al del país receptor y al de otros destinos potenciales. Este retorno está determinado por la tasa esperada de crecimiento del país receptor y por variables que afectan el riesgo país de largo plazo. La estructura impositiva sobre el capital, tanto interna como externa es fundamental, así como el grado de control en la cuenta capital.

Borensztein, De Gregorio y Lee⁶, corroboran el hecho de que la IED tiene efectos positivos en el largo plazo sobre la tasa de crecimiento de una economía, debido a que se generan transferencias de tecnología por la importación de bienes de capital de alto nivel tecnológico y por transferencias entre filiales de una misma firma. La contribución de este efecto depende del nivel de capital humano en el país receptor, que tiene que ser lo suficientemente alto para absorber las derramas tecnológicas.

Según Krugman & Obstfeld⁷, la IED se da en los países, cuando ocurren dos tipos de fenómenos: de localización e internacionalización. El primero hace referencia a las diferentes razones que tienen las firmas para desplazar la producción de un país a otro. Los factores que explican estos tipos de comportamientos son: 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. El segundo fenómeno, se presenta cuando se desea garantizar una mayor estabilidad de los flujos comerciales entre subsidiarias de una misma firma, por la protección de derechos de propiedad, y cuando existen economías de escala; todo esto con el fin de mantener un mayor control sobre el proceso de producción.

⁶ Borensztein & et alter. "How Does Foreign Direct Investment affect Economic Growth?". Journal of International Economics. Vol. 45. 1998. p. 120-125.

⁷ Krugman & et alter. "Economía Internacional. Teoría & Política". Mc Graw Hill. Madrid. 2002. p. 136-142.

La IED, se puede clasificar de la siguiente manera:

1. IED Vertical.- Ocurre entre los países industrializados y países en vía de desarrollo, su objetivo es separar el proceso productivo en dos etapas con el propósito de reducir los costos. La primera etapa, se realiza en un país capital abundante mientras que, la segunda etapa, es realizada en un país con bajos costos de producción.
2. IED Horizontal con productos homogéneos.- Ocurre cuando las firmas tienen filiales en diferentes países debido a los altos costos de transporte y a las barreras del comercio. Tiene la característica de ser un factor sustitutivo de los flujos de comercio internacional.
3. IED Horizontal con productos diferenciados.- Se da en economías de escala y, al contrario de la IED Horizontal con productos homogéneos, es complementaria a los flujos de comercio debido a su carácter intra-industrial que, básicamente se presenta entre países industrializados.

Históricamente, América Latina ha percibido grandes flujos de IED, percibiendo una proporción más alta con respecto a las otras regiones de países en desarrollo. Para la década de los 70's, la participación de la región como receptora de IED entre los países en desarrollo llegó al 50% según la CEPAL⁸. Para el 2006, este porcentaje se redujo a la mitad, esto es, cerca del 25%. En los últimos años, la participación de la región en las corrientes mundiales de IED fue en promedio del 11%, pero para el año 2006, se redujo al 8% a pesar de que las corrientes mundiales de IED se incrementaron en un 34%. Esto se puede apreciar en el gráfico No. 1.1.1 (ver en anexos).

La reducción en la participación de América Latina al 8% sobre las corrientes mundiales de IED, pueden ser por la intensificación de los conflictos relacionados con la explotación de recursos naturales, principalmente, en países como Venezuela, Bolivia y Ecuador. Los nuevos contratos por explotación de

⁸ Comisión Económica para América Latina (CEPAL). "La IED en América Latina y el Caribe". Documento Informativo. 2006. pp. 4-5.

petróleo y gas natural, reducen el control de los inversionistas extranjeros sobre sus operaciones, así como también, no es visto de buena manera por parte de los inversionistas extranjeros, el alza de regalías, quebrantamientos de los contratos de concesión y el reclamo de una mayor participación del estado en sus operaciones. A esto se suma, la relativa incapacidad de procedimientos formales para la realización de arbitrajes internacionales para la solución de controversias. De esta manera, la falta de claridad en los contratos o el posible quebrantamiento de los acuerdos, son el principal obstáculo para que la IED ingrese a América Latina, en contraste con un clima favorable por el incremento de los precios de los recursos naturales, en especial, el incremento internacional del precio del barril de petróleo. En ausencia de los obstáculos mencionados anteriormente, la IED serviría como motor principal del crecimiento económico en los países latinoamericanos, en especial, de aquellos que poseen dichos recursos naturales.

Los países de América Latina, en general, sufren de una confusa delimitación de los derechos de propiedad y del incumplimiento generalizado de las leyes o el quebrantamiento de estas, así como la redefinición arbitraria de las mismas. En Argentina, por ejemplo, se da la falta de claridad en materia de contratos; por otro lado, en Venezuela y Bolivia, existen cambios normativos que permiten una mayor participación del estado en los contratos petroleros; en Chile, el alza de regalías aplicables a la minería y en menor escala en Perú representan un obstáculo para el incremento de la IED; adicionalmente, los conflictos sociales y ambientales que se relacionan con los sectores mineros, también afectan al Ecuador y a Chile. Estos problemas representan hoy en día, obstáculos para que la IED ingrese a estos países latinoamericanos.

1.2 Inversión Extrajera Directa y sus Determinantes

Los flujos internacionales de capital representan muchas ventajas para un país, pero la principal es que aumentan la oferta de fondos. La IED tiene la ventaja principal de transferir las innovaciones tecnológicas a los países en desarrollo.

La contribución de ese efecto depende del nivel de capital humano que existe en un país, la cual debe ser alta para que absorba las derramas tecnológicas que la IED genera. El rápido crecimiento de la IED en los últimos años, ha generado un interés por entender sus determinantes. Lizondo⁹ clasifica la IED como aquellas en las cuales se asume la existencia de mercados de capitales perfectos, y los que asumen imperfecciones en dichos mercados.

1.2.1 Teorías que asumen mercados de capitales perfectos

Diferencial de Tasas de Retorno.- Con mercados de capitales perfectos, liberalizar las cuentas de capital resultaría en flujos de capitales con bajas tasas de retorno hacia países con altas tasas de retorno. De acuerdo con este modelo, el capital iría de los países abundantes en capital hacia el resto del mundo. Esta teoría no explica ni la presencia de flujos de capital de economías emergentes hacia los países desarrollados ni los flujos de IED en ambas direcciones en la mayoría de los países.

Diversificación de Portafolio.- De acuerdo a esta teoría, la IED se debe a motivos de diversificación de portafolio a nivel corporativo. Es decir, al invertir en diferentes países, una empresa puede reducir su riesgo total debido a que los rendimientos en una misma actividad pero en diferentes países, no están perfectamente correlacionados. Esta teoría puede explicar el hecho de que algunos países sean receptores y fuentes de flujos de IED simultáneamente. Una crítica a esta teoría es que con mercados de capitales perfectos, no hay necesidad de que las empresas diversifiquen sus actividades ya que los accionistas lo harían directamente.

⁹ Lizondo Saul. "Foreign Direct Investment in Determinants and Systematic Consequences of International Capital Flows". Working Paper No. 77. International Monetary Found (IMF). 1991.

1.2.2 Teorías que asumen mercados de capitales imperfectos

Ciclo Vital de un Producto.- Vernon¹⁰ propone que la mayoría de los productos tienen un ciclo vital, donde primero aparecen como innovaciones y luego se estandariza su proceso productivo. Primero, el nuevo producto se produce localmente y los mercados extranjeros se satisfacen mediante exportaciones. Conforme se estandariza el proceso productivo, disminuyen los costos locales de producción, y debido a sus menores costos de distribución, empiezan a atender el mercado local. En ese momento el productor original analiza la posibilidad de establecer una planta productiva en el mercado extranjero debido a que el proceso productivo no se encuentra aún completamente estandarizado por lo que aún tiene la ventaja en sus costos. Así, la IED es resultado de la reacción de las empresas ante la amenaza de perder parte del mercado conforme el proceso productivo se estandariza.

Organización Industrial.- Hymer¹¹ argumenta que las empresas multinacionales existen debido a imperfecciones de mercado, en particular imperfecciones estructurales y costos de transacción. La teoría de la organización industrial surge como resultado de las imperfecciones estructurales, tales como economías de escala, redes de distribución y ventajas crediticias. Una empresa extranjera enfrenta muchas desventajas al competir con empresas locales, por lo que si incluso con estas desventajas la empresa se involucra en un proyecto de IED, debe tener algunas ventajas específicas respecto a las empresas locales, tales como ser una marca conocida, una tecnología superior protegida mediante patentes, habilidades administrativas, fuentes de financiamiento más baratas, o economías de escala. Las imperfecciones estructurales no

¹⁰ Vernon Raymond. *“International Investment and International Trade in the Product Cycle”*. Vol 80. Quarterly Journal of Economics. 1966. p. 190-207

¹¹ Hymer S.H. *“The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment”*. Phd Dissertation. MIT. 1960. p. 390.

explican porque esta competencia se realiza mediante IED y no mediante comercio.

Internalización.- La existencia de costos de transacción, originó la teoría de internalización. Al aumentar los costos de transporte y las barreras al comercio internacional, y en presencia de diferentes precios relativos de los factores, se usará más a la IED como sustituto del comercio, ya que es más rentable para las empresas sustituir las transacciones externas por un mercado interno. Sin estas restricciones al comercio internacional, las empresas aprovecharían los diferentes precios relativos de los factores y producirían donde los costos fueran menores, pero cuando existen grandes restricciones y barreras al comercio internacional, la IED es una alternativa para evitar estos costos. La IED es también una forma de proteger los activos intangibles de una empresa, como tecnología protegida por patentes, especialmente en lugares donde es difícil hacer que se respeten dichas patentes.

Localización.- Helpman¹² complementó la teoría de la Internalización. Dividió la IED entre la que aprovecha las diferencias en los precios relativos de los factores de producción y la que busca evitar los altos costos de transporte u otras barreras al comercio, haciendo que la IED sea un mecanismo alterno para llegar a un mercado. La IED puede darse mediante Integración Vertical u Horizontal.

En el modelo de Integración Horizontal, las empresas multinacionales tienen plantas productoras en varios países. En uno de esos países se localiza el sector corporativo. Cada planta productora se enfoca exclusivamente al mercado local. Un supuesto clave es la presencia de economías de escala a nivel corporativo, lo que representa la principal ventaja de las empresas multinacionales sobre las locales. En ausencia

¹² Helpman Elhanan. "Multinational Corporations and Trade Structures". Vol 52. No. 3. The Review of Economics Studies. 1985. p. 447-450.

de costos comerciales, no existe razón para tener más de una planta productiva y aprovechar las economías de escala. Conforme aumentan los costos de transporte y las barreras al comercio internacional, las empresas los evitan mediante la producción multinacional, por lo que la actividad multinacional surge entre países con dotaciones de factores similares, ya que de otro modo, los mayores costos de producción en un país determinando desvanecen las ventajas de evitar las restricciones y los costos comerciales.

En el modelo de Integración Vertical, la empresa representativa tiene un sector corporativo y uno productivo, que pueden ubicarse en distintos lugares sin incurrir en costos adicionales. El sector corporativo es más intensivo en capital que el sector productivo, por lo que las empresas localizan cada parte de su operación en lugares diferentes para aprovechar los diferentes precios relativos de los factores de producción. Si toda la IED fuera de este tipo, solo se daría entre países con diferencias en sus dotaciones relativas de factores de producción lo suficientemente grandes para que el bajo costo de producir compense los costos de transporte y las barreras comerciales. Empíricamente se ha demostrado que no toda la IED se encuentra en una de estas dos categorías.

Teoría de la Empresa.- Hart¹³ profundizó y generalizó la teoría de la localización. Esta teoría resulta mucho más compleja que lo aquí expuesto e incorpora diversos aspectos que determinan que operaciones son óptimas de realizarse dentro de una empresa y cuales resultan más adecuadas de contratar por fuera. La decisión mencionada dependerá de los costos de transacción que implica la sub-contratación de ciertos servicios y que están relacionados con que tan específicos son los

¹³ Hart Oliver. "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm". Vol. 4. No. 1. Journal of Law, Economics & Organization. 1988. p. 130-130.

factores de la producción involucrados y si es posible determinar en el mercado de la retribución adecuada de estos factores.

De manera simplificada se podría aplicar esta teoría al considerar que, cuando una empresa se expande a nuevos mercados, lo puede realizar mediante exportaciones o mediante producción local. A su vez, la producción local puede llevarse a cabo mediante IED o mediante licencias. La decisión de cómo entrar al mercado mencionado dependerá de la facilidad de determinar el precio de algunos factores en el mercado. Cuando existen ciertos procesos productivos específicos de la empresa, la decisión de involucrarse en un proyecto de IED dependerá del grado de protección de los derechos de propiedad. En un país con una pobre protección de estos derechos, una empresa extranjera con tecnología especial llegará al mercado local principalmente mediante exportaciones. Esto puede resultar aún en el caso en que dados los precios relativos de otros factores tales como el trabajo, sería más eficiente producir en el mercado local. Si existe un nivel intermedio de protección podría incurrir en IED. Solo en países con una protección de los derechos de propiedad relativamente alta es conveniente otorgar licencias o franquicias a los productores locales, ya que solo en estos casos sabes que esas licencias serán respetadas. Por tanto, aunque tener una protección efectiva de los derechos de propiedad incentiva la IED, hay un umbral por arriba del que las empresas extranjeras preferirán llegar a través de licencias, y por tanto puede tener un impacto negativo de la IED. Esta teoría difiere de los modelos de integración en el sentido de que aunque una empresa decida producir directamente en un nuevo mercado, esta producción no siempre implicará un flujo de IED. En ocasiones, la producción se llevará a cabo mediante licencias, Por tanto, el nivel de protección de los derechos de propiedad en un país juega un papel importante al determinar la alternativa elegida por la empresa extranjera.

Modelo Gravitacional.- Tinbergen¹⁴ propuso este modelo originalmente para explicar los determinantes de los flujos bilaterales de comercio. En su forma más simple, afirma que los flujos bilaterales de comercio dependen positivamente del PIB de ambas economías y negativamente de la distancia entre ellas. La justificación teórica es que el tamaño de las economías determina el tamaño del mercado, siendo más atractivo exportar a un mercado mayor. Por otro lado, mientras mayor es la distancia entre ambos países, mayores son los costos de transporte, desincentivando el comercio internacional. A pesar de las obvias diferencias entre el comercio y la IED, el modelo gravitacional se ha utilizado exitosamente para analizar los flujos bilaterales de IED.

1.3 Instituciones e Inversión Extrajera Directa

Los mercados económicos se caracterizan por la presencia de costos de transacción positivos, siendo las instituciones, quienes determinan el volumen de estos costos. La realización de transacciones, puede entenderse como un problema de contratación, de forma que los costos de transacción son aquellos que se derivan de la suscripción ex-ante de un contrato, de su control y del cumplimiento ex-post. Las partes estarán interesadas en contratar esa transacción, de forma implícita o explícita, solo si los costos de transacción no superan los beneficios esperados.

Douglas North, define a las instituciones como las reglas de juego que rigen el comportamiento de los sujetos a los que proporcionan la estructura de incentivos para incidir sobre el valor de los costos de transacción. Tales reglas pueden ser de carácter formal, entre ellas, la constitución, las leyes, los procedimientos escritos, etc., o pueden ser de carácter informal, entre ellas se encuentran las costumbres, normas de conducta socialmente aceptadas, etc. Aquel conjunto de reglas que favorezcan la reducción del oportunismo en los intercambios, que

¹⁴ Tinbergen Jan. "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy". Vol. 76. No. 301. The Economic Journal. 1966. p. 92-95.

extiendan la mutua confianza entre los sujetos, y con ello la viabilidad a largo plazo de la ejecución de los contratos, que impulsen en definitiva, el ahorro de costes de transacción, constituirá lo que en rigor puede denominarse una estructura institucional eficiente.

Ronald Coase, Premio Nóbel de economía en 1991, fue uno de los primeros en incorporar el término derechos de propiedad, ampliamente defendidos por los institucionalistas. La estructura de los derechos de propiedad en una economía de mercado, afecta la forma en que los factores son asignados y utilizados. De esta manera, mediante la protección legal de estos derechos, se garantiza el uso eficiente de los recursos productivos.

North & Thomas, Scully, Barro & Sala i Martin¹⁵, usando diferentes muestras de países, encuentran que tener organizaciones eficientes y una adecuada protección de los derechos de propiedad, son fundamentales para el crecimiento económico. Argumentan que las altas tasas de crecimiento económico obtenidas por los países de Europa del Este, se deben precisamente a la calidad de las instituciones. Así mismo, La Porta¹⁶, encuentran que la eficiencia de un sistema legal, incide de manera positiva al desarrollo de los mercados de capitales, lo que incentiva el ingreso de la IED para que sea motor del crecimiento económico.

Segura¹⁷, utiliza datos de panel para 92 países en 17 años, y muestra como la expropiación se incrementa con una apertura comercial para países que no tienen un régimen democrático, mientras que países con regímenes democráticos, las expropiaciones son reducidas al existir una mayor apertura comercial. Menciona que hay dos tipos de poderes políticos, de Jure y de Facto.

¹⁵ North Douglas & et alter. *"The Rise of Western World"*. Cambridge University Press. 1973. p.1; Barro Robert & et alter. *"Economic Growth"*. MIT Press. Cambridge Massachusetts. p.435-440; Scully Gerald. *"The Institutional Framework and Economic Development"*. Vol.96. No.3. The Journal of Political Economy. Washington D.C 1988. p. 652-662.

¹⁶ La Porta & et alter. *"Legal Determinants of External Finance"*. Vol. 52. No.3. NBER Working Paper No. 5879. 1997. p.1140-1150.

¹⁷ Segura Rubén. *"Inefficient Policies, Inefficient Institutions and Trade"*. Working Paper No. 0633. Banco de España. 2006. p. 40-41.

El poder de Facto, deriva directamente de una distribución de recursos. Así, políticas que afectan la distribución de recursos, indirectamente afectarán en el futuro, la localización del poder y con ellas, el grado de eficiencia de las instituciones políticas. El cambio de la distribución de recursos hoy, afectará la localización del poder mañana, y con ello, el tipo de instituciones políticas que se vayan a desarrollar. En el mismo sentido, pero desde una perspectiva general,¹⁸, basado en las estimaciones de 78 países para el periodo 1970-2000, muestra que el impacto de una apertura financiera sobre el crecimiento económico es desfavorable para aquellas naciones con instituciones débiles. Países con instituciones sólidas, son aquellas que gozan de mayores tasas de crecimiento debido a la apertura comercial y financiera. Así mismo, Dani Rodrik¹⁹, desentrañando las relaciones existentes entre crecimiento económico, IED y apertura comercial, critica la creencia de que las exportaciones, así como también la IED, sean la llave, en esencia, para la existencia de un crecimiento sostenido. Para Rodrik, la buena performance de las economías son aquellas que se ven determinadas por la capacidad exportadora de un país. Sostiene que la causalidad va de la productividad de la economía hacia las exportaciones y no a la inversa. Adicionalmente, sostiene que las instituciones de administración de conflictos, son importantes en los países en vías de desarrollo, ya que ayudan a contener los problemas económicos creados por los shocks externos. De esta manera, el fortalecimiento de las instituciones es indispensable antes que la apertura comercial y financiera para lograr un crecimiento sostenido. La apertura no genera buenas instituciones, sino que las instituciones al propiciar un ambiente confiable para hacer negocios, genera en el largo plazo crecimiento económico sostenido.

¹⁸ Calderón Cesar & et alter. “¿Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones en el crecimiento económico?: Una comparación internacional”. Working Paper No. 0314. Banco Central de Chile. p. 20.

¹⁹ Rodrik Dani. “The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work”. Vol. No. 24. Economic Development Policy Essay. Washington D.C. p. 165.

Espinosa²⁰ analiza como la corrupción en el gobierno y el beneficio obtenido por agentes deshonestos, pueden inhibir cualquier acción conducida para fijar un medioambiente institucional adecuado. Tienen en cuenta dos casos, el primero, en el cual la estructura ilegal de costos tributarios es más costosa que la legal; y el segundo se da cuando el costo tributario de usar la estructura legal es más costoso que usar la estructura ilegal. Se encuentra que en el primer caso, el gobierno fijará un nivel institucional de acuerdo con el nivel de corrupción y el tamaño de mercado del bien producido por la IED. Con un alto nivel de corrupción y un amplio mercado de trabajo, se tiene que el gobierno está dispuesto a establecer un mínimo nivel institucional, ya que la contribución política tiene un peso mayor en la decisión de la política institucional que el beneficio de la IED en el apoyo a los individuos honestos y el excedente del consumidor. Sin embargo, cuando el nivel de corrupción es menor, entonces el peso de la ineficiencia de la opción ilegal supera al posible beneficio de la contribución política, y el gobierno establece un nivel institucional positivo. En el segundo caso, cuando la opción ilegal es menos costosa que la legal, un nivel de corrupción relativamente alto reforzará la tendencia de la dificultad entre el costo de las opciones y el impacto de la contribución será significativo, de tal forma que se induce una política de reducción del nivel institucional que refuerce el uso de las estructuras ilegales para cumplir las obligaciones fiscales de las empresas y se genere un incentivo a la IED.

Por otro lado, Bénassy²¹, usan la base de datos del ministerio de economía de Francia, para cuantificar como el impacto de mejoras en la calidad institucional incide en la evolución de los flujos de IED en los países de la OECD. Encuentran que una mayor eficiencia en el sistema gubernamental, incide en gran medida al incremento de la IED en los países de la OECD. Al ser los países de la OECD, países con un medioambiente institucional sólido, el mayor impacto para un

²⁰ Espinosa Rafael & et alter. "Corrupción, Inversión Extranjera Directa y Reformas Institucionales". Vol 1. No.1. Universidad de Guadalajara. México. p. 35-37.

²¹ Bénassy-Quéré & et alter. "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment". Working Paper No. 2005-05. Center of Prospective and International Information. 2005. p. 28.

incremento de la IED, se da a través de un mejoramiento de la eficiencia en el sistema gubernamental de estos países; como estos países ya tienen un medioambiente institucional formado y sólido, mejoramientos en la calidad y cumplimientos de los derechos de propiedad, no tienen un impacto significativo para un incremento de la IED.

Un Informe sobre el Desarrollo Mundial en el 2005, realizado por el Banco Mundial, menciona que la duplicación del PIB en China, India y Uganda, se debió al mejoramiento de la calidad institucional de estos países, permitiendo que se reduzca el grado de incertidumbre en el momento de tomar decisiones de inversión. Las empresas que consideran que sus derechos de propiedad son respetados, reinvierten entre un 14% y 40% más de sus ganancias en sus negocios, que aquellas que consideran lo contrario.

Por otro lado, Mogrovejo²² realiza un estudio que permite identificar las causas que producen la localización de las firmas inversoras en países de Latinoamérica. Llega a encontrar que el sector de servicios ha sido la actividad más destacada en la recepción de flujos de IED. Adicionalmente, encuentran que la IED son determinados principalmente por el tamaño de mercado, la apertura comercial y el riesgo país, además de sucesos atípicos relacionados a privatizaciones y a grandes emprendimientos empresariales privados. Adicionalmente, encuentra que los costos laborales por si mismo no tienen trascendencia importante en la atracción de la IED. Dentro del determinante del riesgo país, se encuentra que el respeto a los derechos de propiedad es un determinante imprescindible para la atracción de la IED.

En la misma vía, Joaquín Vial²³, utilizando los datos del Global Competitiveness Report del año 2000, encuentra que para el conjunto de los países andinos, estos deben fortalecer los servicios públicos, y en particular, de aquellos

²² Mogrovejo Jesús. "Factores Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en algunos países de Latinoamérica 1990-2003". Vol. 5. No.2 Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. España. Julio-Diciembre. 2005. p. 80-90.

²³ Vial Joaquín. "Inversión Extranjera en los Países Andinos". CDI Working Paper. Center for International Development at Harvard University. Junio. 2001. p. 20-25.

aspectos relacionados con la administración de justicia, respeto de contratos y derechos de propiedad. Frente a otros determinantes tradicionales para atraer la IED, las instituciones marcan claramente una prioridad alta debido a que estos, ante la deficiencia percibida por los empresarios, impiden el buen funcionamiento del sistema económico y político en general, constituyendo un serio obstáculo a la IED. Asimismo, Blyde & Acea²⁴, calculan los efectos de los derechos de propiedad sobre la IED en diferentes regiones del mundo. Los resultados muestran que la IED presenta una elasticidad negativa con respecto a los derechos de patente en regiones de países de altos ingresos, pero en cambio, presenta una elasticidad marcadamente positiva en regiones de países en desarrollo, como América Latina. Se llega a la conclusión de que la firmeza de las leyes nacionales sobre patentes de América Latina ejerce un importante efecto positivo sobre la IED bilateral proveniente de los países de la OCDE. Mediante simulaciones, encuentran que América Latina podría experimentar importantes ingresos de IED si aplican el Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). Adicionalmente, Martínez & Romero²⁵, analizan el efecto de una débil protección de los derechos de propiedad en la IED, así como también, el papel de los acuerdos bilaterales como una alternativa para contrarrestar dicho efecto. La hipótesis que manejan en su investigación, es que los tratados multilaterales de libre comercio tienen un mayor impacto en la IED hacia países con una pobre protección de los derechos de propiedad. Cuando estos acuerdos incluyen un capítulo sobre la resolución de conflictos mediante un panel de arbitraje, ayudan a mitigar algunas deficiencias de las instituciones nacionales al permitir que ciertos conflictos se resuelvan en un panel con miembros internacionales. Bajo aquellas circunstancias, los inversionistas extranjeros pueden recurrir a aquella

²⁴ Blyde J & et alter. “¿Cómo la propiedad intelectual afecta la Inversión Extranjera Directa en América Latina?”. INTAL. Vol.19. Revista de Integración & Comercio. Banco Interamericano de Desarrollo. Julio-Diciembre 2003. p. 143-150.

²⁵ Martínez Lorenza & et alter. “La importancia de la definición de los derechos de propiedad en el efecto de los tratados de libre comercio sobre la IED”. Working Paper No. 2004-02. Banco de México. Julio-2004. p. 2-10.

instancia más confiable cuando sus derechos de propiedad sean violados, lo que implica una mejora para los inversionistas cuando las instituciones legales en un país son corruptas e incompetentes. Su hipótesis, es corroborada y sostenida a través de un estudio empírico realizado en 38 países para el periodo 1980-2001.

Complementariamente, Umaña²⁶, en un estudio realizado para los países centro-americanos, encuentra que los beneficios de IED serán mayores si la economía local es capaz de establecer vínculos hacia atrás y hacia delante entre las firmas extranjeras y las firmas nacionales. De lo contrario, los problemas de corto y mediano plazo de la IED se agravarán ya que los beneficios mayores de la inversión serán expatriados. Manifiestan que para que este encadenamiento sea sostenible, la seguridad jurídica surge como un elemento imprescindible del clima de negocios.

Esquivel & Larrain²⁷, bajo el objetivo de identificar si la distribución de la IED a nivel mundial puede ser explicada por factores intrínsecos a cada país o por elementos de política que podrían incidir en la distribución mundial de los flujos de la IED, y bajo la utilización de variables institucionales²⁸, encuentran que la magnitud de los coeficientes en cuanto a los aspectos regulatorios, indica que avances en sentido positivo, esto es, menor carga regulatoria, tienen un impacto doblemente más importante en la atracción de la IED que avances equivalentes en el Índice del Estado de Derecho. Adicionalmente, se encuentra que la estabilidad macroeconómica y la provisión de una infraestructura adecuada, son determinantes significativos para la atracción de IED, así mismo, la suscripción de acuerdos comerciales con diferentes países.

²⁶ Umaña Mario. *"Inversión Extranjera Directa en Centro América: El Rol de la Seguridad Jurídica"*. Vol. CEN 443. Marzo- 2002. p. 3, 41-42.

²⁷ Esquivel & et alter. *"¿Cómo atraer Inversión Extranjera Directa?"*. Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento. Junio. 2001. p. 42-50.

²⁸ Cuyos Índices fueron realizados en base a la información recopilada por la Price Water House y el Index Risk & Guide.

Un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, muestra que las instituciones si importan e importan mucho para los países de América Latina. Con indicadores de “Buen Gobierno” desarrollados por funcionarios del Banco Mundial, el estudio muestra que el índice de calidad institucional “marco regulatorio”, el cual se refiere a la calidad y grado en que las políticas adoptadas por el gobierno son favorables al mercado, muestra que una reducción de una desviación estándar, multiplica el volumen de la IED por 4.7 veces. Aunque la magnitud puede considerarse sorprendentemente alta, cabe considerar que el cambio en una desviación estándar del “marco regulatorio” llevaría a tener la calidad de las instituciones de las políticas gubernamentales de México al nivel de un país como Australia. De la misma manera, una mejora en una desviación estándar de la efectividad del gobierno, multiplica la IED por factor de 3 veces. Esa mejora elevaría, por ejemplo, el índice de Rusia al nivel de Argentina, o el de Marruecos al de Chile. Por último, una mejora en una desviación estándar en “control de la corrupción”, “imperio de la Ley”, e “inestabilidad política”, elevaría la IED en 140%, 100% y 57% respectivamente. En conclusión, el estudio menciona que si mejoran las instituciones promedio latinoamericanas hasta alcanzar el nivel de los países de la OCDE, la IED en la región se multiplicaría por 2.8 veces.

II. ANÁLISIS DE DATOS

2.1 Evolución de las Instituciones y la IED en el Ecuador

2.1.1 Indicadores Institucionales

El Banco Mundial, a través de Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, han realizado indicadores de buen gobierno o indicadores de gobernabilidad, permitiendo con ello, conocer la evolución en cuanto a la calidad de las instituciones en los países del mundo. Estos indicadores, se hacen necesarios para los hacedores de política económica debido a la gran influencia que ha tenido la corriente neo-institucionalista para explicar o determinar, en gran medida, el crecimiento y posterior desarrollo económico de las naciones.

En este contexto, el Banco Mundial define a la gobernabilidad como:

“(...) las instituciones y tradiciones por las cuales el poder de gobernar es ejecutado para el bien común de un pueblo. Esto incluye (i) el proceso por el cual aquellos que ejercen el poder de gobernar son elegidos, monitoreados y remplazados, (ii) la capacidad de un gobierno de manejar efectivamente sus recursos y la implementación de políticas estables, y (iii) el respeto de los ciudadanos y el Estado hacia las instituciones que gobiernan las transacciones económicas y sociales para ellos”²⁹.

Estos indicadores se construyen con base en la compilación estadística de las percepciones de la calidad gubernativa, recogida a través de encuestas realizadas a empresas, ciudadanos y expertos en la materia, tanto de países en desarrollo como de países industrializados. Contempla además la respuestas de las organizaciones no gubernamentales, agencias devaluación de riesgo, comerciales y fundaciones investigativas. Si bien son indicadores de gobernabilidad y no índices, también han permitido ordenar los países según su desempeño en las seis áreas de análisis. A diferencia de los demás índices, el producto del trabajo en su conjunto no incluye una tabla con las

²⁹ En: <http://www.worldbank.org/wbi/governance/esp/about-e.html>

posiciones que ocupa cada país, pero sí permite una comparación entre los distintos países. No obstante, el Banco Mundial señala que las posiciones relativas de los países referidas a estos indicadores están sujetas a márgenes de error. En consecuencia, considera que sería inapropiado inferir una jerarquización precisa de los países con base en estos indicadores.

Los indicadores institucionales que proporciona el Banco Mundial y, que se utilizarán en este estudio son:

1.- Voz y Rendición de Cuentas: Mide el grado para el cual, los ciudadanos de los países pueden participar en seleccionar su gobierno, así como también, la libertad de expresión, la libertad de asociación y la libertad de los medios de comunicación.

2.- Estabilidad Política y Ausencia de Violencia: Mide la probabilidad de que un gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales ya sea a través de medios violentos, terrorismo doméstico o violencia doméstica.

3.- Efectividad del Gobierno: Mide la calidad de los servicios públicos, la calidad del servicio civil, y los grados de independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación de políticas y su implementación, y la credibilidad de las comisiones gubernamentales de tales políticas.

4.- Calidad Regulatoria: Mide la habilidad de los gobiernos para formular e implementar políticas y regulaciones que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.

5.- Reglas de Juego: Mide el grado para el cual, los agentes tienen confianza acerca de las reglas que la sociedad debe seguir, particularmente, la calidad de la aplicación de contratos tanto en las cortes civiles como policiales. Adicionalmente, mide la probabilidad de crímenes y violencia por la deficiencia en las cortes judiciales.

6.- Control de la Corrupción: Mide el grado para el cual el poder público se ejercita para obtener ganancias privadas, incluyendo formas pequeñas y grandes de corrupción como la “captura” del estado por parte de intereses privados de las élites.

Cabe señalar que, el error estándar de estos indicadores, ha declinado desde su primera realización en el año de 1996. Así, para ese año, el error estándar fue de 0.33, mientras que para los indicadores del 2006, el error estándar se ubica entre 0.20 y 0.22 para cinco de los seis indicadores, mientras que para el indicador de estabilidad política, el error estándar para 1996 fue de 0.36, mientras que para el 2006, este se ubicó en 0.27. Adicionalmente, estos indicadores siguen una distribución normal con media cero y una desviación estándar de uno en cada periodo. Los indicadores se encuentran entre -2.5 y 2.5, correspondiendo un alto índice a aquellos países con mejor desempeño y buenos resultados.

Con lo que respecta al Ecuador, según el gráfico No. 2.1.1.1 (ver en anexos), el Índice de Calidad Institucional General ha decrecido a lo largo de los años de una manera constante. Esto se da principalmente, por la constante inestabilidad política que ha acontecido en el país en los últimos 10 años, específicamente, desde el periodo del Binomio Presidencial Bucaram-Arteaga.

De una manera más específica, como se puede apreciar en los gráficos No. 2.1.1.2; No. 2.1.1.3; No. 2.1.1.4; No. 2.1.1.5, No. 2.1.1.6 y No. 2.1.1.7 (ver en anexos), el Índice de Voz & Rendición de Cuentas, Efectividad del Gobierno, Calidad de la Regulación y Reglas de Juegos, han caído dramáticamente a lo largo del periodo de estudio; es decir, que en los últimos años, en el Ecuador no se ha mejorado el proceso de participación democrática, aún cuando se den elecciones presidenciales en el país. Así mismo, la efectividad del gobierno, en lo que respecta a la calidad de los servicios prestados por el sector público, han desmejorado a lo largo del tiempo, así como también, la calidad de las políticas públicas y la falta de continuidad en las mismas, no pueden ser catalogadas como satisfactorias las políticas públicas implementadas en los diferentes gobiernos debido al derrocamiento sucesivo de Presidentes elegidos democráticamente a partir de 1996. Por otro lado, el Índice de Calidad de Regulación, muestra que la calidad de las leyes que

regulan los diferentes sectores de la economía, no son compatibles con el mercado aún cuando en el Ecuador, se pregona la libertad del mercado. El punto a tener en cuenta, es que si bien es cierto, el libre mercado permite una mayor eficiencia en la economía, este debe ser regulada fuertemente, así como también, se debe dar autoridad y poder a los organismos de control para que las empresas dentro de un mercado específico, no se unan para hacer prácticas anti-mercado o prácticas monopólicas ocasionando dificultades o no permitir el ingreso de nuevas empresas en el mercado con diferentes estrategias. Por otro lado, el Índice de Reglas de Juego, o cumplimiento de la ley, en el año de 1996 se ubicó en -0.44, mientras que en el 2006, este se ubicó en -0.96. Ello representa una caída por la falta de confianza que tienen los ecuatorianos en su sistema judicial, a la par que, los contratos que se firman, especialmente, contratos en los que el Estado está presente, por lo general estos no son respetados y en ocasiones, es difícil hacerlos respetar cuando se entabla juicios de carácter civil, por cuanto existe una percepción de corrupción generalizada en los diferentes juzgados que deberían aplicar la ley y no de acuerdo a los intereses de algún grupo en especial.

Con lo que respecta al Índice de Estabilidad Política, este en 1996, se ubicó en -0.86, siendo el punto más bajo en el año 2000, el cual se ubicó en -0.99. Ello se puede apreciar en el gráfico No. 2.1.1.4 (ver en anexos), el cual es el año en el que se derrocó al ex Presidente de la República Dr. Jamil Mahuad, así mismo, en ese año hubo una mayor participación de la ciudadanía con hechos de violencia. Para el año 2003, existen brotes de violencia e inestabilidad política en el Ecuador, esta vez, le tocó ser derrocado al ex Presidente de la República, Ing. Lucio Gutiérrez, el Índice de Estabilidad Política para ese año se ubicó en -0.95. Ya para el año 2006, el Índice se ubica en -0.9, año en el que, el entonces Presidente de la República, Dr. Alfredo Palacios, vivió momentos de tensión política.

Finalmente, el Índice que presenta una relativa mejoría a lo largo del periodo de estudio, es el Índice de Control de la Corrupción. Puede observarse,

según el gráfico No. 2.1.1.6, que para el 1996, el índice se ubica en -0.44. Para el año 2002, el índice experimenta una caída abrupta, llegándose a ubicar en -1.02. A partir de ese año, el Índice ha experimentado una mejora, ubicándose en el 2006, en -0.75, lo que no quiere decir que, en el Ecuador no exista corrupción, sino que, la percepción de la misma por parte de la ciudadanía hacia los funcionarios públicos, ha disminuido -no considerablemente- y también, existe una menor presión por parte de las elites económicas, para “capturar” el estado.

Para contrastar los resultados obtenidos con los indicadores del Banco Mundial, se utilizarán los índices que realiza The Heritage Foundation. Estos índices, miden el grado de libertad económica que tienen los países del mundo y su objetivo es demostrar que aquella libertad económica genera crecimiento económico. Por ello, cabe señalar que se utilizarán ciertos índices que en realidad encierran el significado verdadero de las instituciones ya que al realizarse ejercicios econométricos con estos índices, se estaría viendo la significatividad de los índices sobre la IED del Ecuador y como el grado de la apertura de la economía ecuatoriana influye en la IED. Ello llevaría a testear una hipótesis cuyo objetivo principal no es el de la investigación, el cual es determinar cuales instituciones “definidas como las reglas de juegos” son determinantes de la IED bilateral ecuatoriana, de allí radica la importancia de utilizar los indicadores de “Buen Gobierno” porque capturan en general, si las reglas de juego bajo la cual opera la sociedad son estables o se deterioran a través del tiempo. De una manera general, mientras más alto es el índice, mucha menor libertad tiene los países y el estado ejerce un alto grado de coerción para que las actividades privadas no se desarrollen a su plenitud.

Las variables que The Heritage Foundation estima son:

1.- Política Comercial.- La valoración de este factor depende de del peso de la tarifa comercial para las importaciones. Considera las barreras al comercio y el grado de corrupción en las aduanas.

2.- Margen Fiscal del Gobierno.- Se analiza el tope fiscal que el gobierno impone a los ciudadanos a través de la tasa impositiva marginal sobre ingresos, a la industria y a los cambios en el gasto de gobierno como porcentaje del PIB.

3.- Intervención del Gobierno en la Economía.- Mide el uso indirecto del estado para el uso propio de recursos escasos en función de su propio interés.

4.- Política Monetaria.- Toma en cuenta la serie de inflación y el promedio de la misma para su realización en el año correspondiente.

5.- Flujo de Capital e Inversión Extranjera.- Describe las políticas del país hacia la inversión extranjera, teniendo en cuenta el código de inversión extranjera, restricciones a los negocios de propiedad externa, restricciones a la apertura de compañías extranjeras externas y los requerimientos de desempeño a las compañías extranjeras.

6.- Banca & Finanzas.- Mide la apertura relativa del sistema bancario y financiero del país. Este factor se calcula determinando si un banco extranjero y las firmas de servicios financieros, pueden o no actuar de una manera libre.

7.- Salarios y Precios.- Busca calificar en que medida el gobierno le permite al mercado definir los precios y el salario. Este factor tiene en cuenta los siguientes factores: leyes de salarios mínimos, libertad para definir precios libremente sin influencia del gobierno, controles del gobierno a los precios y usos del control de precios así como también, el uso de subsidios.

8.- Derechos de Propiedad.- Califica el grado en el que la ley de los países protege los derechos privados de propiedad y el grado en que el gobierno aplica dichas leyes. También se tiene en cuenta los casos en los que la propiedad puede ser expropiada, la independencia del sistema judicial y la existencia de corrupción en el mismo sistema.

9.- Regulación.- Mide la facilidad de abrir y operar un negocio. Entre los temas que se tienen en cuenta son: los requerimientos de licencia, la

corrupción dentro de la burocracia, regulación laboral y ambiental, y regulación que impone barreras al comercio.

10.- Mercado Informal.- Mide los determinantes del mercado informal que realiza Transparencia Internacional. Se toma e cuenta el grado de contrabando, la piratería de propiedad intelectual en el mercado informal, la producción, los servicios, el transporte y trabajos ofrecidos en el mercado informal.

2.1.2 Inversión Extranjera Directa en el Ecuador

Desde una perspectiva general, puede argumentarse que la IED se ha ido incrementando a lo largo de los años en el Ecuador, salvo en ciertos años donde ha sufrido bruscas caídas. Así, la IED tuvo sus descensos en 1995, la cual se redujo de \$ 576.3 millones de dólares a \$ 452.5 millones de dólares, representando una caída del 21.48%. Así mismo, para el año de 1999, la IED cae de \$ 870 millones de dólares en 1998 a \$ 648.4 millones de dólares, representando una caída del 25.47%. Posteriormente, la IED sufre una caída similar, para el año 2004 esta cae en 25.37% con respecto al año anterior. Por otro lado, para el año 2005, la IED se incrementa en 41.87%, llegándose a ubicar en \$ 1,646.1 millones de dólares. Así mismo, la IED se incrementa para el 2006 en 26.81% con respecto al año anterior, llegando a \$ 2,087.4 millones de dólares. La evolución de la IED en el Ecuador, se puede apreciar en el gráfico No. 2.1.2.1 (ver en anexos). La caída de la IED, según este gráfico, coincide justamente en aquellos años en los que el Ecuador vivió momentos de tensión política y un mayor quebrantamiento de la Constitución. En promedio, la tasa de crecimiento de la IED en el periodo 1993-2006 fue de 15.93%. La evolución de esta serie en el Ecuador, ha sido creciente e importante para la economía. Para el año de 1994, la economía ecuatoriana se benefició del capital “golondrina” arribando en busca de rendimientos más atractivos que en sus mercados de origen. Esto se puede observar en el gráfico No. 2.1.2.1 (ver en anexos) donde justamente en ese año, se observa un pico por concepto de ingreso de capitales al Ecuador,

pero para los siguientes años, existe un descenso de la IED por la crisis que vivieron los países asiáticos. Este reflujo de divisas, se vio alentado principalmente por la caída de los rendimientos financieros en los principales mercados internacionales. En el Ecuador, hay grupos que reclaman mayores ventajas para el capital transnacional, las cuales se espera que se cristalicen con nuevas reformas legales que permitan acelerar la venta de activos & servicios del sector público³⁰.

En los actuales momentos, la IED, es de vital importancia para la economía ecuatoriana por cuanto se encuentra dolarizada. Una de las formas principales para sustentar este sistema, es a través de los dólares que ingresan por concepto de exportaciones y por concepto de IED, así como también, toda transferencia que perciba el Ecuador desde el extranjero.

Para el año de 1997, el saldo de la cuenta de capitales fue de \$ 1.044 millones de dólares, lo cual se explica en gran medida por el nivel alcanzado para ese año de la IED, la cual fue de \$ 723.9 millones de dólares.

Para el año de 1998, el saldo de la cuenta de capitales fue de \$ 1,774 millones de dólares aproximadamente. De ello, \$ 870 millones de dólares son considerados como IED.

Para el año de 1999, debido a la crisis económica sufrida en el Ecuador, el saldo en la cuenta de capitales fue negativo por un monto de \$ 1,377 millones de dólares aproximadamente. Ello fue compensado con el ingreso de IED por un monto de \$ 648.4 millones de dólares, de los cuales, \$ 615 millones de dólares estuvieron constituidos en su mayor parte hacia la inversión petrolera.

Para el año 2000, la IED se ubica en \$ 720 millones de dólares; mientras que para el 2001, esta se ubica en \$ 1,329.8 millones de dólares, de los cuales, \$ 210 millones de dólares corresponden a inversiones en el área societaria y

³⁰ Acosta Alberto. *"Breve Historia Económica del Ecuador"*. Corporación Editora Nacional. Quito. 2001. p. 215-217.

\$ 1,119 millones de dólares corresponden a actividades de exploración y explotación asociadas a la construcción del OCP.

Como se puede apreciar, en los últimos años, la Inversión Extranjera Directa se ha tornado un factor importante para el financiamiento de la cuenta corriente del país. Para el año 2002, la IED ascendió a \$ 1,275 millones de dólares, de los cuales, \$ 1,057 millones de dólares estuvieron relacionados a actividades petroleras. Para los años 2004 y 2005, la IED asciende a \$ 1,160 millones de dólares y \$ 1,646 millones de dólares respectivamente, de los cuales, en promedio, el 92% de dicho flujo de dinero, se encuentra relacionado nuevamente a actividades hidrocarburíferas. Esto se debe en gran medida, a la rentabilidad que tiene este sector debido al alza de los precios del crudo en el mercado internacional.

Observando la IED x origen, el continente americano es el que mayor representación tiene en el Ecuador. Como puede observarse en el gráfico No. 2.1.2.2 (ver en anexos), para el año de 1996, de los \$ 499.7 millones de dólares ingresados al Ecuador, el 65.64% vinieron de los países del continente americano, y de aquellos flujos, el 45% aproximadamente, fueron capitales estadounidenses. El continente europeo para el año de 1996, fue un continente con relativa presencia en el Ecuador a través de la IED. El 25.84% del total ingresado por concepto de IED en el Ecuador, fueron de la procedencia de estos países. La participación de los principales países europeos a través del total de IED ingresado en el Ecuador para 1996 son: Alemania, con el 2.59%, España con 3.70%, Reino Unido con 9.64%, Francia con 1.74%, Holanda con 1.91% y Suiza con 2.07%.

Para el año 2006, según el gráfico No. 2.1.2.3 (ver en anexos), de los \$ 2,087 millones de dólares ingresados al Ecuador por concepto de IED, el 53.49% fueron de los países del continente americano. Para ese año, con lo que respecta a EE.UU, se mantiene un flujo negativo por \$ 159,794.28 miles de dólares. Entre los países latinoamericanos, Brasil es la economía que a

través de sus empresas, ingresaron por concepto de IED al Ecuador por un monto de \$ 369,616.5 miles de dólares, un valor relativamente alto con lo que respecta a los otros países del continente americano. Los países europeos, han incrementado su participación en lo que respecta al año 2006, en comparación con el año 1996. La participación de estos países es de 30.91% del total ingresado por concepto de IED en el Ecuador. Los países de Alemania, Bélgica, Holanda, Reino Unido y Suiza, son los que tienen una mayor participación con respecto al total de IED realizados por los países el continente europeo en su conjunto. Su participación es del 14%, 5%, 45%, 14% y 8% respecto al total de flujos provenientes del viejo continente respectivamente.

En general, la mayor parte de la IED, proviene de Panamá, Estados Unidos, Canadá y Brasil en los últimos años; y por el lado del continente europeo, países como España, Italia, Francia, Suiza y Reino Unido son importantes por los montos de IED que ingresan en el Ecuador.

III. EVIDENCIA EMPIRICA

3.1 Modelo Econométrico a Estimar

Una de las herramientas que tienen popularidad para el estudio de relaciones comerciales y flujos de inversión, son los modelos gravitacionales. La idea central consiste en aplicar un concepto análogo a la ley de Newton que relaciona la atracción o gravedad entre dos objetos al tamaño de su masa y a la distancia existente entre ellos.

Inicialmente, estos modelos fueron aplicados para conocer los determinantes del comercio internacional. Sus primeras aplicaciones fueron desarrollados por Timberguen en 1962, y Poyhonen en 1963; también, se han realizado estudios para conocer los determinantes de las corrientes migratorias, esto fue propuesto por Helliwell en 1997; con respecto a estudios sobre flujos de inversión extranjera, estos fueron propuestos inicialmente por Eaton & Tamura en 1994.

En su versión más básica, el modelo gravitacional establece que el volumen de comercio o flujos de inversión, depende positivamente de sus tamaños, medidos por sus niveles de ingresos, y negativamente de los costos de transporte. El modelo gravitacional aumentado, surge por la incorporación de la variable “población” por parte de Linnemann en 1966.

De esta manera, la forma funcional de la ecuación gravitacional bajo la metodología de estimación de corte transversal, comúnmente utilizada, queda expresada en logaritmos naturales como:

$$\ln X_{ij} = \alpha + a_1 \ln Y_i + b \ln Y_j + c \ln L_i + d \ln L_j + e \ln dist_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Donde X_{ij} es el valor en dólares de la inversión extranjera bilateral o el volumen en dólares del comercio bilateral que se da desde el país i hacia el país j . Y_i y Y_j son los ingresos de los países i y j respectivamente; L_i y L_j son las poblaciones de los países i y j respectivamente. La variable $dist_{ij}$ representa la distancia existente entre los países i y j ; y ε_{ij} es un término de error que se distribuye como una normal con $E(\varepsilon_{ij})=0$

Otras versiones de los modelos gravitacionales tradicionales, suele introducir la variable como el PIB per Capita de los países i y j en lugar de las poblaciones ya que esta contempla el ingreso promedio de los agentes económicos de un país, así como también, su población. Así mismo, se suelen utilizar variables dummy que procuran capturar los efectos sobre el comercio o los flujos de inversión que tienen las variables como el idioma y fronteras terrestres comunes. De esta manera, se logra capturar los factores que limitan o facilitan el comercio o los flujos de inversión entre dos países.

Estudios para países latinoamericanos que se aproximan para conocer los determinantes de la IED son escasos cuando se trata de conocer los determinantes de la IED a través de un modelo gravitacional y específicamente cuando se contempla a las instituciones. Numerosos trabajos se han centrado en los países centroeuropeos y del sudeste asiático. La razón se da por la carencia de información normalizada bajo criterios homogéneos³¹. Sin embargo, estudios referentes pueden ser la de Fernández & Domingo, para el MERCOSUR; Bittencourt & Domingo en Argentina; Costa, en Brasil y Ramírez en México³². En todos los estudios, se concluye que el principal determinante de los flujos de la IED es el tamaño del mercado de los países receptores.

Recientemente, los estudios que involucran la utilización de la ecuación gravitacional, son realizados bajo la técnica de estimación de datos de paneles porque la calidad de las estimaciones que se obtienen bajo esta técnica, es mejor con respecto a una estimación por sección cruzada. Bajo este enfoque, y

³¹ Mogrovejo Jesús. *“Factores determinantes de la IED en Latinoamérica”*. Vol. 5-2. Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. Facultad de Ciencias Económicas Santiago Compostela. España. 2005. p. 89.

³² Artal Fernández & et alter. *“Efectos de la Inversión Extranjera Directa de la OCDE sobre los flujos comerciales de Argentina durante los años 90”*. Jornada de Relaciones Económicas entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Valencia 2001. p. 193.

Bittencourt G. & et alter. *“Los determinantes de la IED y el impacto de la IED en el MERCOSUR”*. Vol. LXXXI. No. 281. El Trimestre Económico. México. Enero-Marzo 2001. p. 33-35

Costa C. *“Factores de atracción para la inversión extranjera en la economía brasilera y repercusiones sobre su especialización internacional”*. Working Paper CDIN/SEG. Universidad Técnica de Lisboa. 2003.

Ramírez A. *“Inversión extranjera en México. Determinantes y Pautas de Localización”*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. 2002. p. 10-15.

recogiendo las sugerencias de integrar variables dummy a la ecuación original básica, la ecuación gravitacional que se usará en este estudio, expresada en logaritmos naturales, y bajo la nomenclatura de datos de paneles, queda de la siguiente manera:

$$\ln(1 + IED_{ij,t}) = \alpha_i + a_1 \ln(PIB_{i,t}) + a_2 \ln(PIB_{j,t}) + a_3 \ln dist_{ij} + a_4 Cont_{ij,t} + a_5 leng_{ij} + a_6 \ln(PIBpCap_{i,t}) + a_7 \ln(PIBpCap_{j,t}) + a_8 Inst_{j,t} + u_{ij,t}$$

Siendo j el país de estudio (Ecuador), e i los países con los que Ecuador mantiene relaciones bilaterales, específicamente con respecto a la IED, se tiene que:

- α_i = Representa la heterogeneidad específica de cada país de la muestra y se considera constante a lo largo del tiempo para cada uno de los n países que conforman la muestra. Es decir, corresponde a los efectos fijos del panel por país.
- $IED_{ij,t}$ = Representa la Inversión Extranjera Directa Bilateral entre el Ecuador y el país i en el tiempo t .
- $PIB_{i,t}$ = Representa el Producto Interno Bruto en términos de Poder de Paridad de Compra (PPP) de las economías que mantienen relaciones bilaterales con el Ecuador en cuanto a IED.
- $PIB_{j,t}$ = Representa el Producto Interno Bruto del Ecuador en términos de Poder de Paridad de Compra (PPP).
- $Dist_{i,j}$ = Representa la distancia existente entre las capitales de los países de la muestra con la capital del Ecuador.
- $Cont_{ij,t}$ = Es una variable dummy que representa las fronteras comunes que el Ecuador mantiene con sus países vecinos.
- $Leng_{i,j}$ = Es una variable dummy que captura la existencia de un idioma común entre el Ecuador y los países con los que mantiene relaciones bilaterales.

$PIBpCap_{i,t}$ = Representa el PIB per Capita en términos de Poder de Paridad de Compra (PPP) de las economías que mantienen relaciones bilaterales con el Ecuador.

$PIBpCap_{j,t}$ = Representa el PIB per Capita del Ecuador en términos de Poder de Paridad de Compra (PPP).

$Inst_{j,t}$ = Representa un conjunto de instituciones formales del Ecuador.

$\mu_{ij,t}$ = Representa el termino de error que se supone sigue una distribución normal, independiente e idéntica, con media cero y varianza constante; suponiéndose también que las perturbaciones están mutuamente incorrelacionadas.

3.2 Implementación Econométrica

La variable dependiente es expresada como $\ln(1 + IED_{ij,t})$ para poder considerar las observaciones con IED medible cero, de lo contrario, se estaría ignorando observaciones que contienen información sobre por qué un país no tuvo IED en ese año específico. En la medida que la variable dependiente está censurada, el procedimiento de estimación apropiado sería un modelo Tobit. Sin embargo, en la estimación de modelos gravitacionales, esta técnica ha proporcionado típicamente resultados análogos a los obtenidos cuando se estima por mínimos cuadrados, dando lugar a que esta última sea la manera más utilizada en los estudios de este tipo.

Con lo que respecta a las variables institucionales realizadas por el Banco Mundial, las categorías tomadas en cuenta son: voz y rendición de cuentas, estabilidad política, efectividad del gobierno, calidad regulatoria, reglas de juego y control de la corrupción. Estos indicadores, realizados por Daniel Kaufmann, Aart Kray, y Máximo Mastruzzi fueron obtenidos a través de la Base de Datos del Banco Mundial³³.

³³ En: [http:// www.govindicators.org](http://www.govindicators.org).

El Producto Interno Bruto (PIB) y el Producto per Capita, fueron obtenidos en la base de datos on line de la división de estadísticas de las Naciones Unidas³⁴, las mismas que se encuentran expresadas en términos de Poder de Paridad de Compra (PPP).

Por otro lado, variable distancia, es aquella existente entre las capitales de los países de la muestra con la capital del Ecuador. La misma fue obtenida en la página web del Centro de Estudios y Prospectivas de Información Internacional³⁵.

La muestra contempla el flujo de la Inversión Extrajera Bilateral por país de origen de acuerdo con la base de datos del Banco Central del Ecuador. Para este estudio, se contemplan 23 países, los cuales son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Panamá, México, Perú, Uruguay, Venezuela, Alemania, Bélgica, Canadá, España, EE.UU, Francia, Holanda, Italia, Inglaterra, Suiza, Suecia, Japón y Dinamarca.

Se realiza un análisis econométrico de datos de paneles no estructurados debido a la falta de datos para ciertos años con respecto a las variables institucionales. Cabe recordar que índices que midan la calidad de las instituciones en un país, son elaborados recientemente, por ello, la disponibilidad de una serie larga y continua de estos índices, es inexistente, por tal razón, no se puede realizar un análisis de series de tiempo y muchos de los estudios que contemplan variables institucionales son realizados bajo el enfoque de “cross section contemplando en dichos estudios, diferentes países”.

De esta manera, el análisis de las instituciones a través de datos de paneles, es la opción más indicada para obtener indicadores consistentes. En el caso de la estimación de un modelo gravitacional, la estimación estándar proporciona estimadores sesgados ya que dan lugar a un alto grado de correlación positiva entre el nivel de residuos y el de la IED. Cheng & Wall, mencionan que la principal fuente del sesgo se encuentra en el fracaso de los métodos estándar para controlar la heterogeneidad de cada par de países en las relaciones de IED

³⁴ En: http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_topic_xrxx.asp?topic_code=8

³⁵ En: <http://www.cepii.fr/>

bilaterales. Señalan que la misma obedece a variables omitidas o mal especificadas, típicamente, aquellos factores culturales, históricos y geográficos que afectan el nivel de IED o nivel de comercio, la cual están correlacionadas con las otras variables gravitacionales y resultan muy difíciles de observar y mucho menos de cuantificarlas. La solución propuesta por estos economistas, consiste en estimar el modelo gravitacional para datos de panel, permitiendo que el término constante, esto es, el α_i en la ecuación gravitacional de IED bilateral planteada anteriormente, sea específico para cada par de países. Este enfoque, permite suavizar los problemas derivados de trabajar con muestras en las que se incluyen países en desarrollo y países desarrollados³⁶. Con este método, se espera que la correlación entre los residuos sea eliminada y la performance del modelo sea mucho mejor con respecto a la estimación ordinaria de datos de paneles. Cabe señalar que aquellas variables explicativas que son invariantes en el tiempo (la distancia, la contigüidad y el idioma común), no son incluidas en la estimación de datos de paneles por efectos fijos por cuanto se encuentran correlacionadas con las otras variables del modelo gravitacional, adicionalmente, estas variables no cambian a través del tiempo, por lo que se hace imposible su estimación. Esta es una de las limitaciones de la metodología a utilizar en este estudio, ya que la estimación a través de datos de paneles por efectos fijos, obliga a la no consideración de las variables claves del modelo gravitacional. Otra limitación, se da en el sentido de que mientras mayores variable dummy sean incorporadas en el modelo, los coeficientes pierden eficiencia en la estimación por cuanto el tamaño de la muestra es relativamente pequeño. En este estudio, se contempla 8 años y 23 países.

Finalmente, en el modelo se corrige los problemas de heterocedasticidad y correlación de tal manera que los estimadores obtenidos, sean consistentes y eficientes. Se utiliza la metodología de estimación de covarianzas consistentes con heterocedasticidad y correlación contemporánea (Cross Section Sur).

³⁶ La consideración de países desarrollados y en vías de desarrollo en la muestra, contribuye a la inestabilidad de las estimaciones en la medida que la relación entre la IED y las características de las economías suele variar entre ambos grupos de países.

Para la estimación de los índices de libertad económica y observar su significatividad en el modelo, se utilizará la misma metodología que con los indicadores institucionales realizados por el Banco Mundial. Lastimosamente, la variable de Regulación es invariante en el tiempo, por lo que se hace imposible su cálculo a través de un modelo de efectos fijos.

3.3 Resultados & Análisis

Para la estimación y obtención de resultados, se utilizó el software Eviews 5.0. Los coeficientes fueron estimados de tal manera que en ellos sean corregidos los problemas de heterocedasticidad y auto correlación que normalmente se presentan en estudios de este tipo.

En el cuadro No. 3.3.1, se puede observar las estimaciones obtenidas para las variables de la ecuación gravitacional. Todas las variables del modelo gravitacional han sido significativas al 5%. Adicionalmente, los coeficientes presentan los signos esperados. Por tanto, la estimación confirma que el tamaño de la economía de los países emisores de IED representada por la variable "GDP", incide de manera positiva para el incremento de la IED en el Ecuador. Así, se espera que estos países, mientras no sufran una recesión en sus economías, inviertan en el Ecuador a través de una mayor Inversión Extranjera Directa. Por otro lado, la distancia, representada por la variable "DIST" al tener un signo negativo, confirma que mientras mayor sea la distancia entre el país que invierte y el Ecuador, menor será el volumen de la IED en el Ecuador. En parte, esto puede ser más convincente cuando en el modelo se contempla la variable de comercio bilateral, debido a los costos que se incurre en el momento de exportar o importar un bien. Cabe señalar que, cuando se trata de flujos de dinero, estos pueden ser transferidos del sistema financiero, siempre que el país receptor de IED se encuentre integrado al sistema financiero internacional, lo que puede ser una limitación para un mayor volumen de la IED en el Ecuador.

El PIB per Capita, definida como "GDPPCAP", al presentar un signo positivo, nos indica que muy posiblemente la mayor cantidad de flujos de dinero que ingresan por concepto de IED al Ecuador, son destinados principalmente a

sectores intensivos en capital. Generalmente, este signo es esperado entre los países que son exportadores de petróleo. Por otro lado, el PIB per Capita es medido como el nivel de desarrollo de una economía. Así, se espera que mientras mayor sea el nivel de desarrollo de las economías con los que el Ecuador mantiene una mayor relación bilateral con respecto a la IED, se esperaría que el flujo de inversión extranjera en el Ecuador se incremente.

El idioma común, definida como “LENG” permite que al existir un idioma en común entre los países emisores y receptores de IED, el país receptor se vea beneficiado porque existe una menor barrera para por ejemplo, emprender negocios. Ello es confirmado por el signo positivo que presenta la variable “Leng”. Contradictoriamente, la variable “Cont” que representa las fronteras comunes del Ecuador, esto es, para los países de Colombia y Perú, según las estimaciones, tenerlos como vecinos disminuye la IED bilateral. Según los datos, la IED bilateral con estos países, ha disminuido a lo largo del periodo de estudio, y tan solo en el último año, se ha experimentado un crecimiento positivo de la IED con respecto a estos países.

La variable “GDPCAPE” al tener signo negativo en la estimación econométrica, permite inferir que a medida que aumenta el nivel de desarrollo de la economía ecuatoriana, la Inversión Extranjera Directa disminuirá. Ello se puede dar por el hecho de que a medida que la economía ecuatoriana experimenta un mayor grado de desarrollo, le será mucho más rentable a las empresas multinacionales, invertir en países donde la Productividad Marginal de Capital sea más alta con respecto al Ecuador, esto es, en aquellos países donde las ganancias o el retorno del capital sea mayor con respecto a las economías que son económicamente desarrolladas.

En el cuadro No. 3.3.2, se estima mediante efectos fijos, el impacto que tiene el indicador general de las instituciones del Banco Mundial sobre la inversión extranjera bilateral del Ecuador. En ella se puede observar que, la variable “inst”³⁷

³⁷ El P-Value, muestra que la variable “INST” es significativa al 10%, así como también, la variable GDPCAPE. No son significativas en el modelo, la variable GDP, GDPE, GDPCAP.

tiene un signo positivo con respecto a la variable regresada, la cual es la inversión extranjera directa bilateral. Con esto, se muestra que la calidad de las instituciones, en general, si son determinantes de la IED bilateral del Ecuador, por lo que, incrementos en una desviación estándar de la calidad de las instituciones en el Ecuador, multiplicaría la IED bilateral del Ecuador, en aproximadamente 7 veces³⁸.

Realizando un ejercicio similar al anterior, pero con los indicadores institucionales del Banco Mundial ya desagregados, se tiene en el cuadro No. 3.3.3, que todos los indicadores de calidad institucional son significativos al 5%; sin embargo, no se esperaba signos negativos en indicadores como en el de calidad del gobierno (GOV) y el indicador de calidad de regulación (REG). Se puede inferir según el cuadro que, mejoramientos en los indicadores de voz y rendición de cuentas, estabilidad política, control de la corrupción y el mayor cumplimiento & respeto de las reglas de juego, o que es lo mismo, respeto a los contratos y a ley, inciden de manera positiva para atraer IED por parte de los países que la muestra contempla. Por otro lado, mejoramientos en el cumplimiento de la ley, tiene una mayor incidencia para atraer la IED, en segundo lugar, se encuentra la estabilidad política, en tercer lugar, el control de la corrupción y en cuarto lugar se encuentra que una mayor voz y rendición de cuentas incide en la IED con una menor impacto. El r^2 de la regresión estimada por efectos fijos, es de 0.82, lo que indica que la IED bilateral del Ecuador, se encuentra explicada en un 82% por las variables explicativas utilizadas en el modelo econométrico.

Para verificar si las instituciones importan a la hora de explicar la IED bilateral en el Ecuador, se ha utilizado los índices de libertad económica que desde 1995 ha venido realizando The Heritage Foundation. Los índices están compuestos de tal manera que se permita observar como la libertad económica genera crecimiento

³⁸ Cabe recordar que estudios realizados por el Banco Mundial, muestran que si se mejora las instituciones en América Latina, estas recibirían 2.37 veces mas de lo que percibe actualmente, y si se desagrega los indicadores institucionales, solo el mejoramiento en la calidad de las instituciones regulatorias de América Latina, multiplicaría la IED x 4 veces. En: www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-2001S_1007.pdf -

en los países. De esta manera, mientras mayor libertad económica exista en los países, mayor prosperidad y bienestar existirán en los ciudadanos. Toda coerción con el afán de privar libertad económica o el mejor desempeño de las empresas privadas, es mal vista por los economistas que realizan este índice.

Al utilizar estos índices, la muestra se hace mucho más grande porque la realización de este índice se lo ha hecho de manera ininterrumpidamente desde el año de 1995. Por ello, la muestra abarca el periodo 1995-2006 para los 23 países contemplados en la muestra anterior. Cabe señalar que el Índice de Libertad Económica, es realizado en base a una escala que va desde el 1 al 5, donde 1 representa países mayoritariamente libres y 5, países represivos. De esta manera, en la estimación econométrica se espera que los signos de los coeficientes sean negativos ya que un incremento en el índice de libertad económica, debería disminuir la IED en el país porque mayor es la coerción por parte del gobierno y por tanto, mayores son las trabas que el estado impone al desempeño del sector privado de la economía, por tanto, incrementos en el índice de libertad económica, se traduce en políticas anti-mercado.

En la tabla 3.3.4, se puede apreciar el impacto que tienen las variables como derechos de propiedad definida como “prop”, la presencia de mercados informales definida como “inf”, las barreras al comercio definida como “trade”, el margen fiscal del gobierno, definida como “fiscal”; intervención del gobierno en la economía, definida como “gov”; salarios y precios definida como “wage”; y banca & finanzas, definida como “bank”; tienen un impacto positivo en la IED³⁹. En la misma tabla No. 3.3.4, n se puede apreciar que si existe un incremento en el índice de la variable derechos de propiedad, esto es, un empeoramiento de

³⁹ El Índice de Libertad Económica, realizado por The Heritage Foundation, mide el grado de libertad económica de los países y tratan de mostrar que mientras más libres sean las economías, mayor es la prosperidad de los países. El Índice esta compuesta de tal manera que países con índices menor a 1.99 son catalogados como Países Libres, mientras que el si el índice se encuentra entre 2-2.99, equivale a países mayoritariamente libres, entre 3-3.99, son países mayoritariamente no libres; y países con índices mayores a 4, son países represivos, es el caso de Cuba. Por ello, un incremento en el índice de libertad económica significa que se encuentran empeorando las instituciones en especial el índice de derechos de propiedad.

los derechos de propiedad o una deficiente protección de los mismos, definida como “prop”, incide en una disminución de la IED bilateral en el Ecuador en aproximadamente 40%⁴⁰. Por otro lado, aunque no representa una medida de calidad institucional, la presencia de mercados informales, definida como “inf” y la fácil piratería de los bienes, incide de manera negativa en la IED, porque un incremento en el índice de esta variable, menor será el volumen de la IED en aproximadamente 47%. Con lo que respecta a la variable “trade”, esta nos indica que mientras mayor sean las tarifas a las importaciones, así como también, el incremento de barreras al comercio a través de mecanismos como cuotas y licencias, incide en una manera positiva sobre la IED. Esto implica que el empeoramiento de este índice, o su incremento que es lo mismo en al menos un punto, permite un mayor ingreso de IED al Ecuador. Con lo que respecta a la variable “fiscal” la cual significa el grado de imposición de la tasa impositiva marginal sobre ingresos que el gobierno impone a los ciudadanos, el signo del coeficiente indica que mientras mayor sea el índice, esto es, una mayor imposición x parte del gobierno a los ciudadanos, incide de manera negativa en la IED. Por otro lado, las variables “gov”, “wage” y “bank” no son significativas en el modelo econométrico. Estas variables representan el uso directo del gobierno de recursos escasos para su propio interés, en el caso de “gov”, mientras que “wage” representa el grado de rigidez que tiene el mercado laboral ecuatoriano, y “bank” representa la apertura relativa del sistema financiero del país. El r^2 , es del 87%, lo cual indica que en un 87%, la variable regresada se encuentra explicada por las variables explicativas tomadas en cuenta. Cabe señalar que los índices que se han estimado, no tratan de medir la calidad de las instituciones de un país, lo que si se trata con los indicadores realizados por el Banco Mundial, sino que el Índice de Libertad Económica, trata de explicar como la apertura tanto comercial como financiera, incide en el desarrollo de las naciones. Así mismo, como ya se ha corroborado en otros trabajos empíricos, y

⁴⁰ Cabe recordar que la especificación de la ecuación a estimar, tiene como variable dependiente $\ln(1+IED)$ y los Índices no se encuentran en logaritmos naturales. Por ello, su cálculo corresponde al exponencial del coeficiente del índice restado de la unidad.

no siendo este el propósito de esta investigación, Dani Rodrik y Calderon & Fuentes, corroboran a través de la evidencia empírica que países con instituciones sólidas, son aquellas que gozan de un mayor beneficio ante la apertura comercial y financiera, mientras que para países con instituciones débiles, la apertura comercial y financiera per se no permite gozar de todos los beneficios que esta genera, ocasionando de esta manera, una pérdida en el bienestar colectivo del país⁴¹.

⁴¹ Rodrik Dani. "The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work". Vol. No. 24. Economic Development Policy Essay. Washington D.C. p. 165.

Calderón Cesar & et alter. "*¿Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones en el crecimiento económico?: Una comparación internacional*". Working Paper No. 0314. Banco Central de Chile. p. 20.

IV. CONCLUSIONES

Dados los resultados obtenidos en esta investigación, se pueden resaltar los siguientes puntos:

- En los últimos años, el indicador de calidad institucional ha ido disminuyendo, lo que implica un deterioro de las diferentes instituciones clasificadas por el Banco Mundial.
- El deterioro de las instituciones, es un factor que incide en la capacidad de captación o de perfil del Ecuador como país, para receptar un mayor flujo de dinero por concepto de inversión extranjera directa.
- De acuerdo a la evidencia empírica mostrada en esta investigación, las instituciones son factores determinantes para atraer inversión extranjera directa hacia el Ecuador. Por ello, un mejoramiento en los indicadores de calidad institucional divulgados por el Banco Mundial es indispensable para mejorar el perfil de la economía ecuatoriana en el exterior.
- El respeto a los derechos de propiedad, la estabilidad política y el control de la corrupción, son indicadores institucionales que figuran en gran magnitud como factores explicativos para la atracción de inversión extranjera directa, y en menor medida, se encuentra el indicador de voz y rendición de cuentas, lo que no implica, la no significatividad del indicador en el estudio al momento de explicar la inversión extranjera.
- Mejorar el perfil del Ecuador en cuanto al respecto de los derechos de propiedad, implica multiplicar en 7 veces aproximadamente, la inversión extranjera bilateral, mientras que según el Índice de Libertad Económica, ante una mejora en un punto en el índice de derechos de propiedad, la IED se incrementaría en 40 % aproximadamente.
- La utilización de los Índices de Libertad Económica, corroboran el hecho de que el respeto de los derechos de propiedad es una institución fundamental, principal y determinante en gran medida de los flujos de inversión bilateral del Ecuador.

- Al contemplar los Índices de Libertad Económica, el Ecuador tiene dos alternativas para tratar de captar inversión extranjera directa bilateral. La primera, es en base a la disminución de impuestos marginales al ingreso y una mayor apertura económica y la segunda, mejorar la calidad institucional del país. Como lo menciona Rodrik, mejorar la calidad institucional de un país es de primordial importancia ante una apertura económica en general, ambas estrategias deben ir a la par y no consecutivamente.
- La aplicación de otros índices para el caso del Ecuador es recomendable antes de dar un veredicto final para conocer categóricamente en que instituciones específicas se deben trabajar para mejorarlas.
- Los resultados aquí presentados, indican que el tema “instituciones” debe ser tratado como área prioritaria para la investigación y consecuentemente, para la aplicación de políticas públicas que ayuden al desarrollo económico del Ecuador. Es muy poco lo que se conoce acerca de las instituciones, por ello, no solo debemos conocer cuales instituciones determinan o estimulan la inversión extranjera directa, sino que se debe indagar la forma de proceder para mejorar dichas instituciones.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta Alberto. *“Breve Historia Económica del Ecuador”*. Corporación Editora Nacional. Quito. 2001.

Artal Fernández & et alter. *“Efectos de la Inversión Extranjera Directa de la OCDE sobre los flujos comerciales de Argentina durante los años 90”*. Jornada de Relaciones Económicas entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Valencia 2001.

Baracaldo Diego & et alter. *“Crecimiento Económico y Flujos de Inversión Extranjera Directa”*. No. 6. Universidad Externado de Colombia. Colombia. 2005.

Barro Robert & et alter. *“Economic Growth”*. MIT Press. Cambridge Massachusetts.

Bénassy-Quéré & et alter. *“Institutional Determinants of Foreign Direct Investment”*. Working Paper No. 2005-05. Center of Prospective and International Information. 2005.

Bittencourt G. & et alter. *“Los determinantes de la IED y el impacto de la IED en el MERCOSUR”*. Vol. LXXXI. No. 281. El Trimestre Económico. México. Enero-Marzo 2001.

Borensztein & et alter. *“How Does Foreign Direct Investment affect Economic Growth?”*. Journal of International Economics. Vol. 45. 1998.

Calderón Cesar & et alter. *“¿Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones en el crecimiento económico?: Una comparación internacional”*. Working Paper No. 0314. Banco Central de Chile.

Costa C. *“Factores de atracción para la inversión extranjera en la economía brasilera y repercusiones sobre su especialización internacional”*. Working Paper CDIN/SEG. Universidad Técnica de Lisboa. 2003.

Donayre Luiggi. *“Repensando el rol de la IED en el Perú: ¿Son relevantes sus vínculos en la economía local?”*. No. 58. Economía & Sociedad. 2005.

Espinosa Rafael & et alter. *“Corrupción, Inversión Extrajera Directa y Reformas Institucionales”*. Vol 1. No.1. Universidad de Guadalajara. México. p. 35-37.

Esquivel & et alter. *“¿Cómo atraer Inversión Extrajera Directa?”*. Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento. Junio. 2001.

La Porta & et alter. *“Legal Determinants of External Finance”*. Vol. 52. No.3. NBER Working Paper No. 5879. 1997.

Hart Oliver. *“Incomplete Contracts and the Theory of the Firm”*. Vol. 4. No. 1. Journal of Law, Economics & Organization. 1988.

Helpman Elhanan. *“Multinational Corporations and Trade Structures”*. Vol 52. No. 3. The Review of Economics Studies. 1985. p. 447-450

Krugman & et alter. *“Economía Internacional. Teoría & Política”*. Mc Graw Hill. Madrid. 2002. p. 136-142.

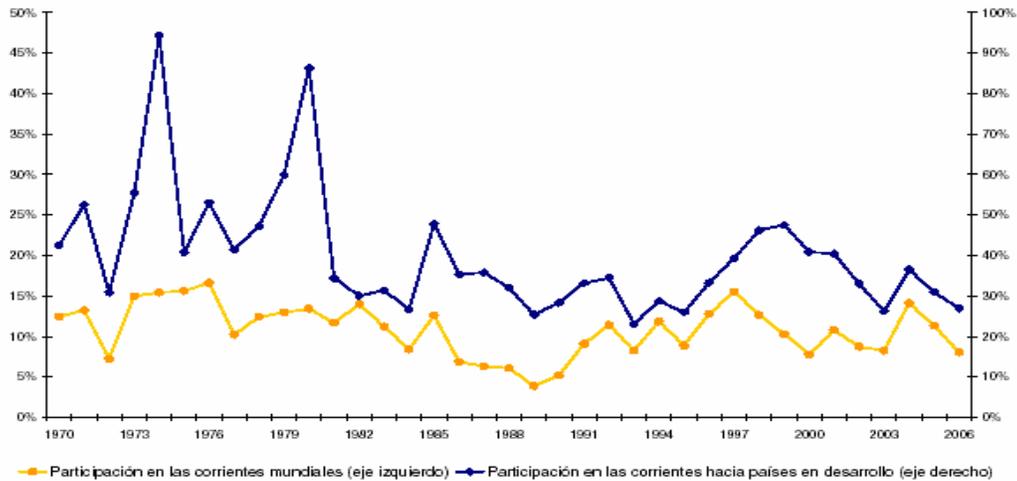
Lizondo Saul. *“Foreign Direct Investment in Determinants and Systematic Consequences of International Capital Flows”*. Working Paper No. 77. International Monetary Found (IMF). 1991.

ANEXOS

Anexos de Gráficos

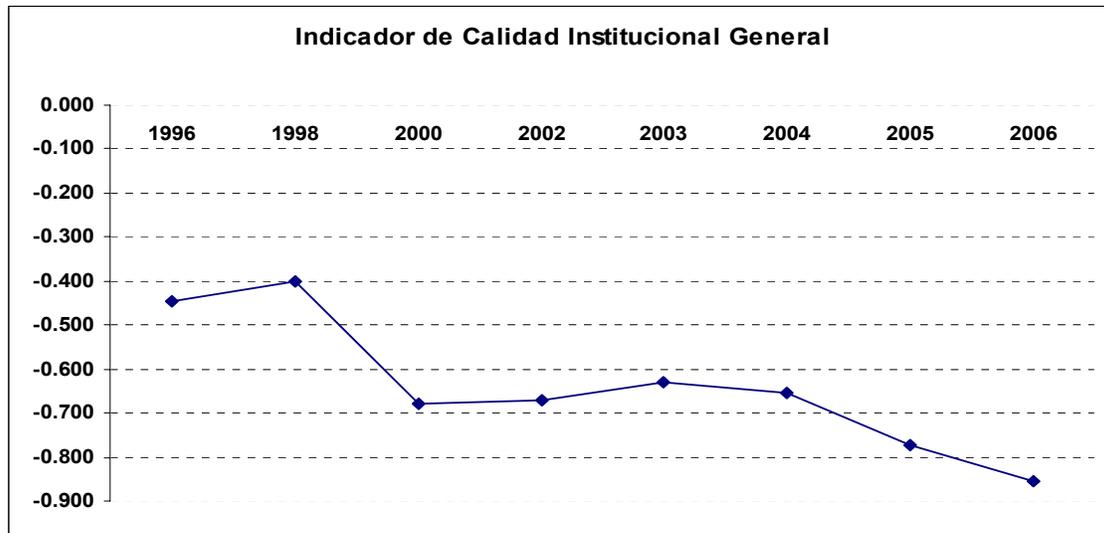
Gráfico No. 1.1.1

**América Latina & El Caribe: Participación en los ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa, 1970-2006
(En porcentajes)**



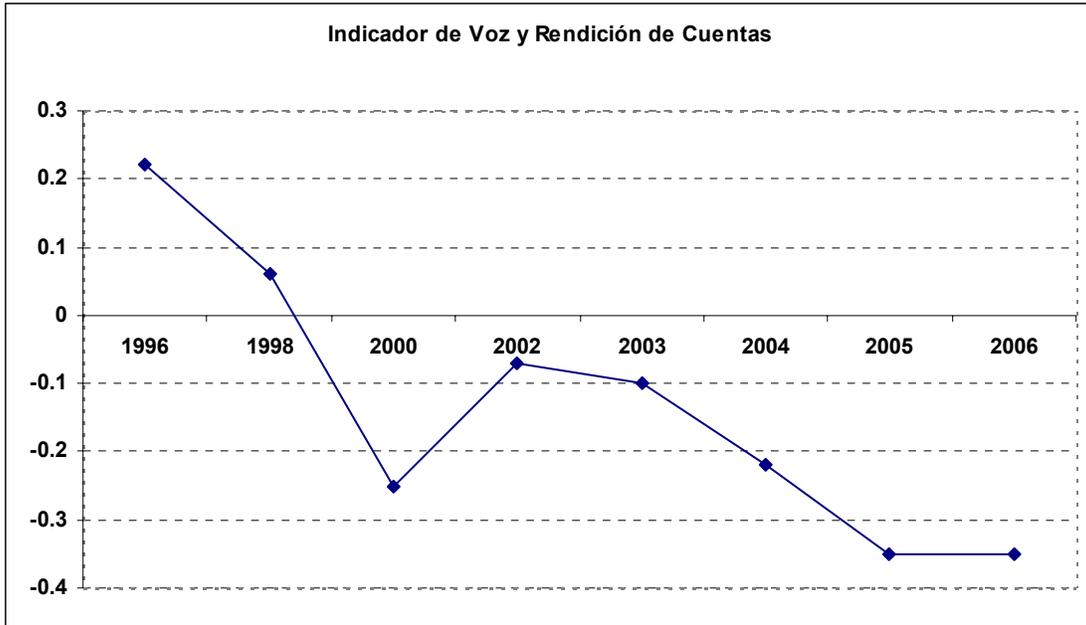
Fuente: La Inversión Extranjera Directa en América Latina & El Caribe. 2006

Gráfico No. 2.1.1.1



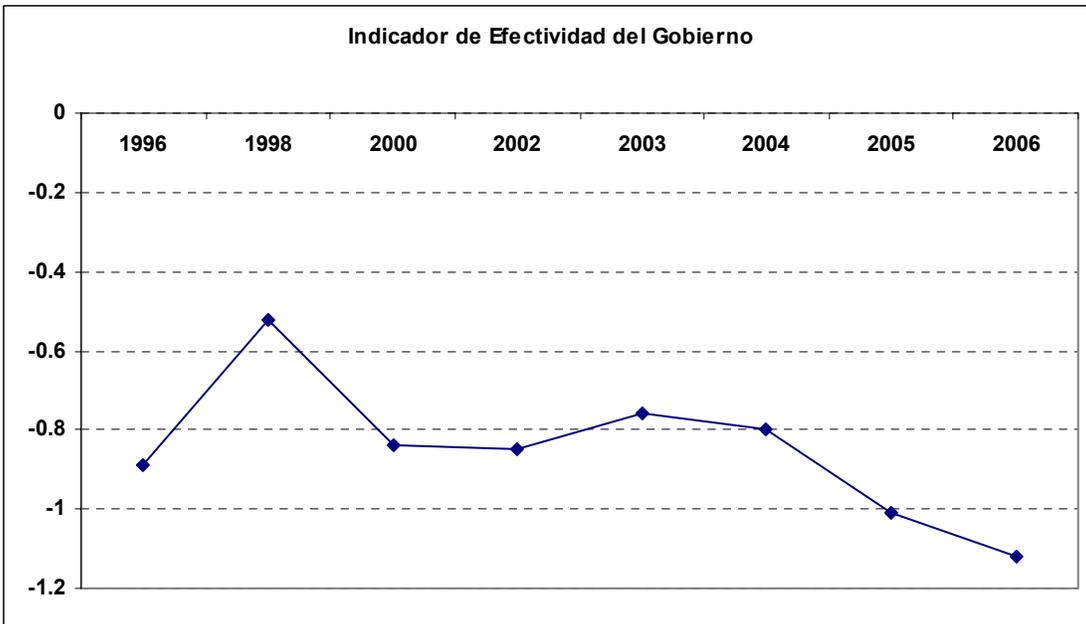
**Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor**

Gráfico No. 2.1.1.2



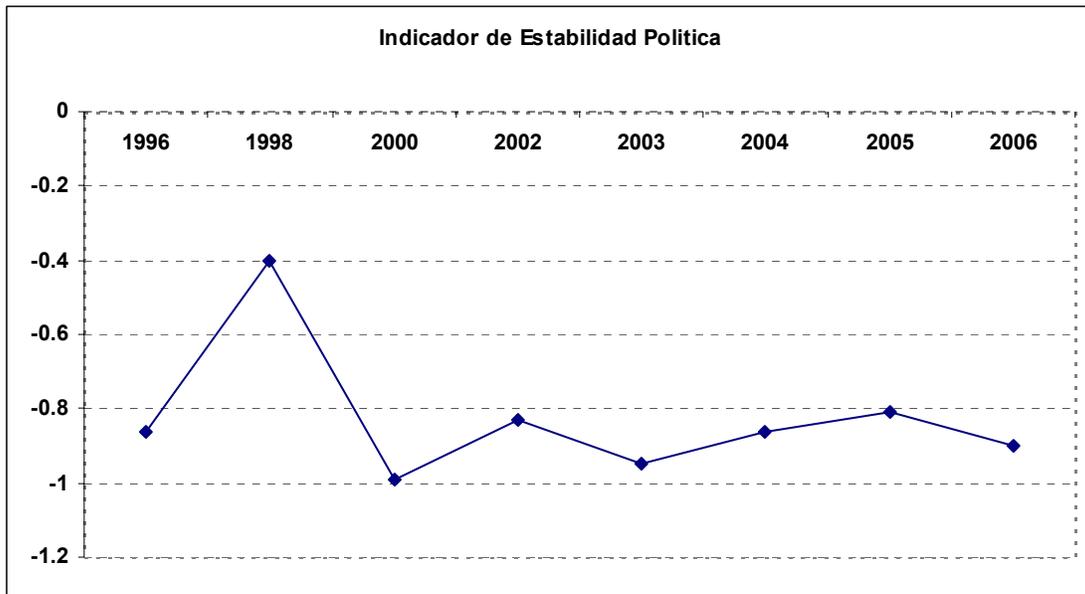
Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor

Gráfico No. 2.1.1.3



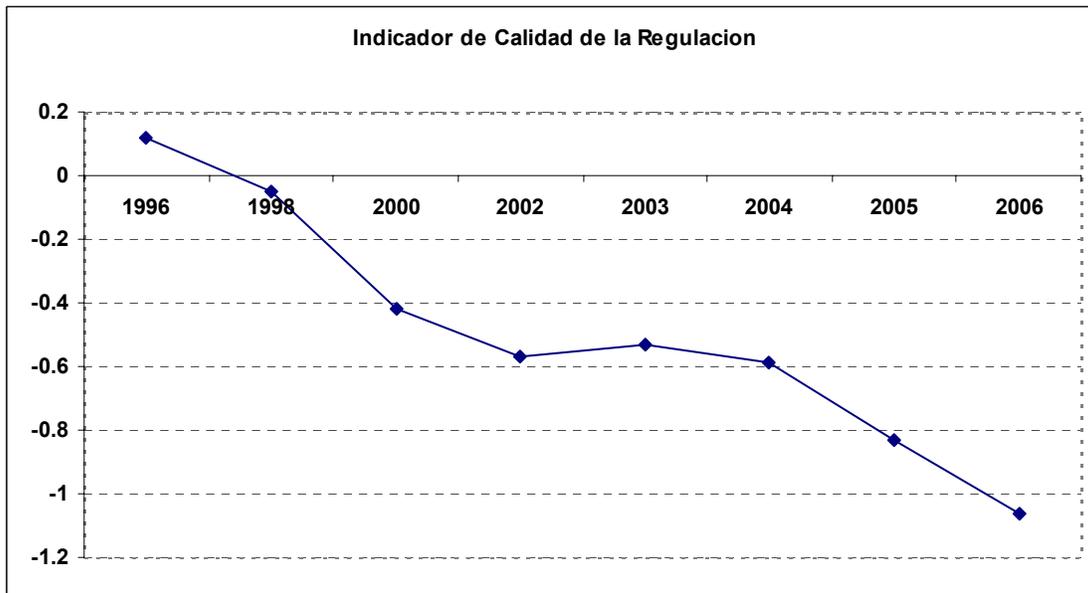
Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor

Gráfico No. 2.1.1.4



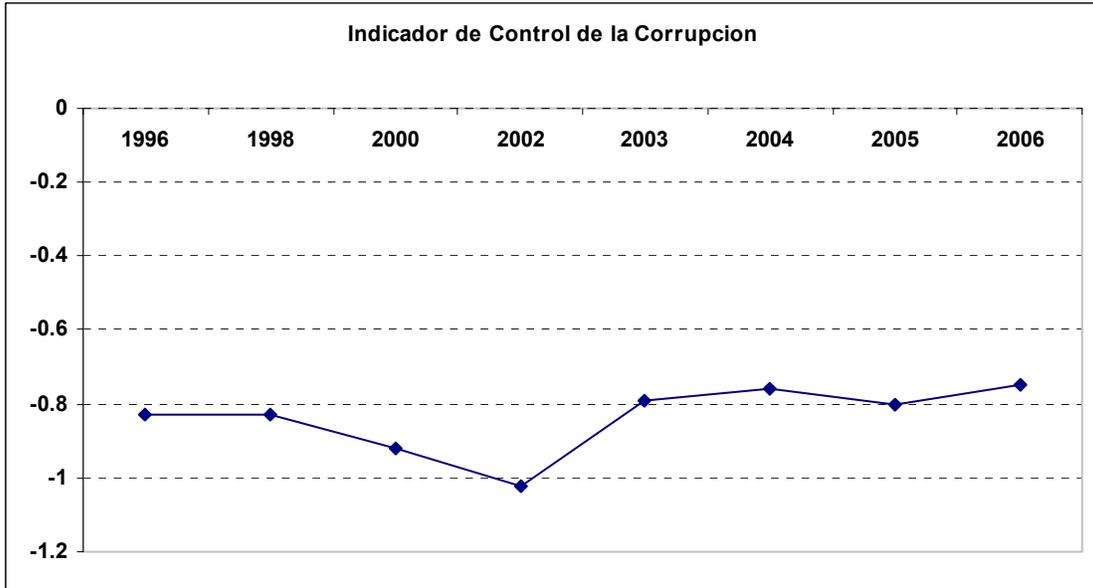
Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor

Gráfico No. 2.1.1.5



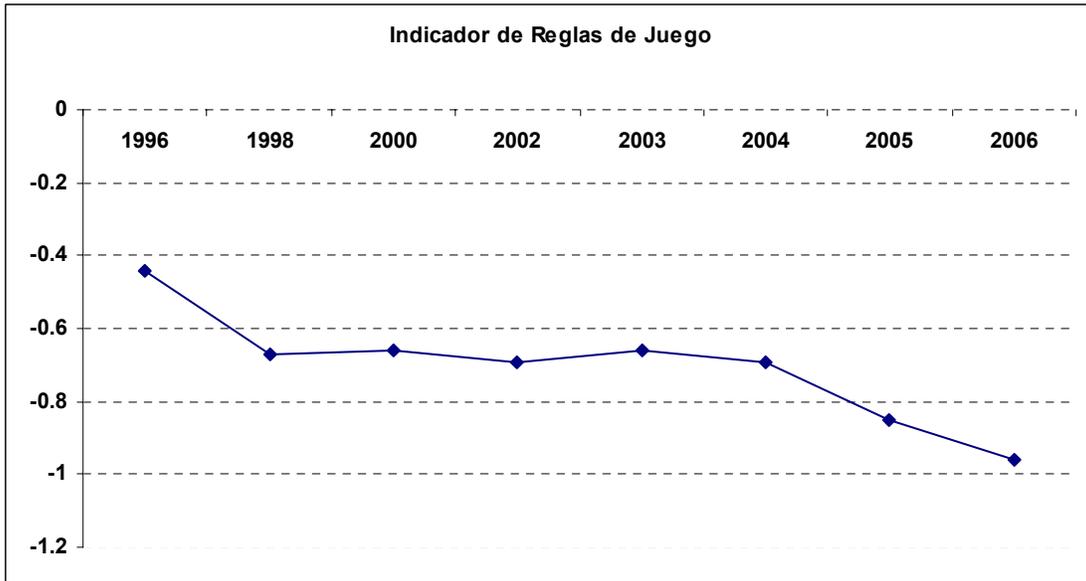
Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor

Gráfico No. 2.1.1.6



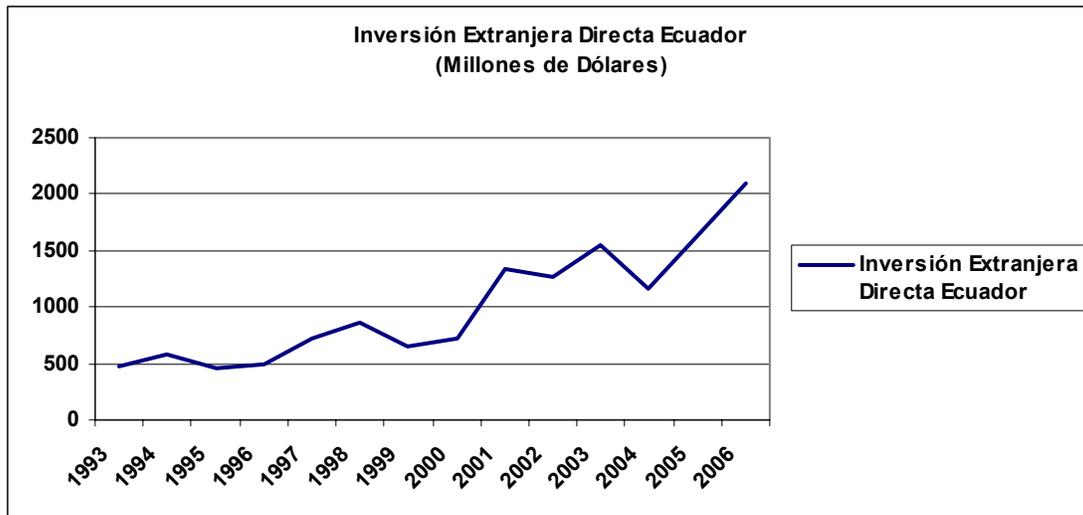
Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor

Gráfico No. 2.1.1.7



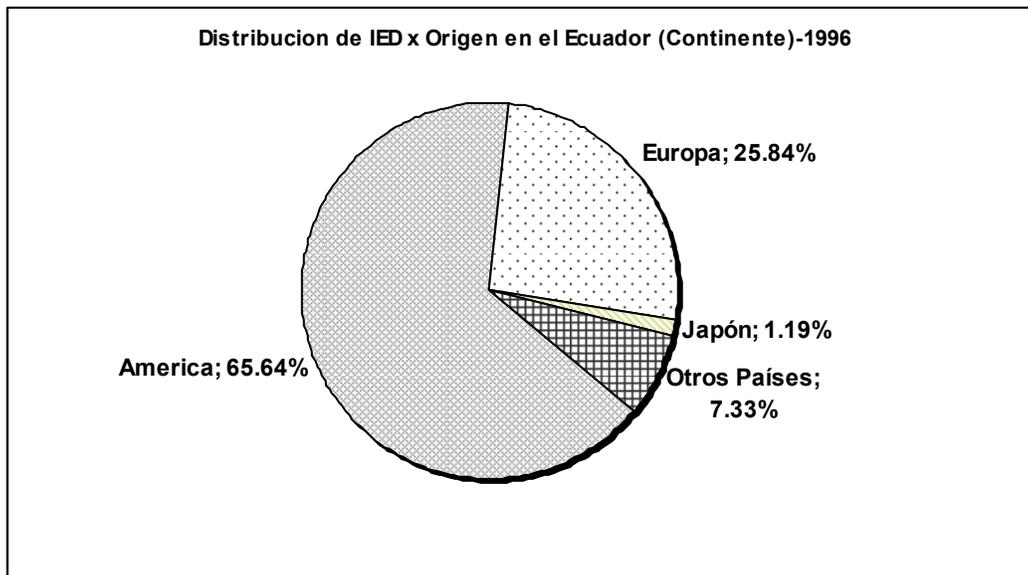
Fuente: Banco Mundial
Elaboración: El Autor

Gráfico No. 2.1.2.1



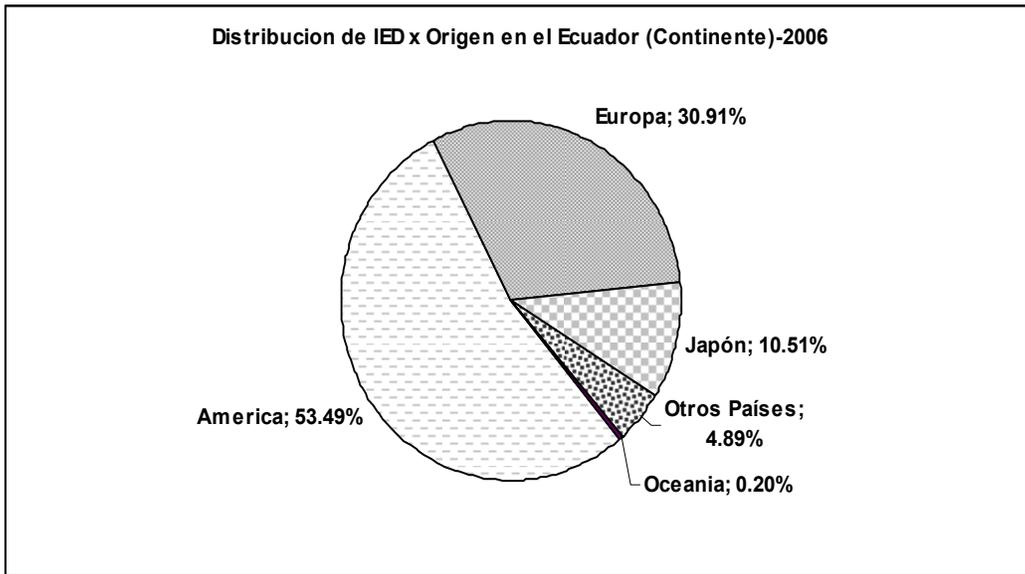
**Fuente: Boletín Estadístico Banco Central del Ecuador
Elaboración: El Autor**

Gráfico No. 2.1.2.2



**Fuente: Boletín Estadístico Banco Central del Ecuador
Elaboración: El Autor**

Gráfico No. 2.1.2.3



Fuente: Boletín Estadístico Banco Central del Ecuador
Elaboración: El Autor

Anexos de Tablas

Tabla No. 3.3.1

Regresión IED-Variables Ecuación Gravitacional

Variable Dependiente: Ln(1+ IED)		
Observaciones Incluidas: 12		
Cross Section Incluidas: 23		
Observaciones Totales: 276		
<u>Variable</u>	<u>Coefficiente</u>	<u>P-Value</u>
GDP	0.83	0.0001
DIST	-3.26	0.0000
GDPCAP	2.41	0.0000
CONT	-5.72	0.0000
GDPE	2.40	0.0001
LENG	0.87	0.0424
GDCAPE	-8.40	0.0000
r2		0.68194
r2 Ajustado		0.67484
S.E de regresión		4.38690
F- estadístico		96.12390
Prob(F-estadístico)		0.00000

Fuente: Software Eviews 5.0

Tabla No. 3.3.2

Regresión entre IED e Indicador General De Calidad Institucional

Variable Dependiente: Ln (1+IED)		
Observaciones Incluidas: 8		
Cross Section Incluidas: 23		
Observaciones Totales: 184		
<u>Variable</u>	<u>Coefficiente</u>	<u>P-Value</u>
C	66.75865784	0.437748
GDP	4.311929139	0.235856
GDPCAP	-3.881778172	0.435165
GDPE	-10.1478435	0.113706
GDCAPE	13.69055858	0.075217
INST	2.009267515	0.085999
r2		0.8993
r2 Ajustado		0.8819
S.E de regresión		4.6132
F- estadístico		51.6189
Prob(F-estadístico)		0.0000

Fuente: Software Eviews 5.0

Tabla No. 3.3.3

Regresión entre IED & Indicadores de Calidad Institucional Desagregados

Variable Dependiente: Ln (1+IED)		
Observaciones Incluidas: 8		
Cross Section Incluidas: 23		
Observaciones Totales: 184		
<u>Variable</u>	<u>Coefficiente</u>	<u>P-Value</u>
C	31.54862636	0.6845
VOI	1.323685404	0.0080
POL	3.717664655	0.0000
GOV	-1.836905701	0.0000
REG	-3.372932028	0.0001
RUL	4.984007367	0.0000
CON	2.342191259	0.0000
GDPCAP	-3.144273166	0.5560
GDP	4.347375032	0.2617
GDPE	-4.288719431	0.0051
GDPCAPE	-4.15411148	0.0051
r2	0.87108	
r2 Ajustado	0.84479	
S.E de regresión	4.51462	
F- estadístico	33.12943	
Prob(F-estadístico)	0.00000	

Fuente: Software Eviews 5.0

Tabla No. 3.3.4

Regresión entre la IED & Índice de Libertad Económica

Variable Dependiente: Ln (1+IED)		
Observaciones Incluidas: 12		
Cross Section Incluidas: 23		
Observaciones Totales: 276		
<u>Variable</u>	<u>Coefficiente</u>	<u>P-Value</u>
C	9.11180	0.000
PROP	-0.53821	0.005
INF	-0.65794	0.014
TRADE	0.98803	0.006
FISCAL	-0.69173	0.030
GOV	-0.17983	0.311
WAGE	0.18926	0.298
BANK	0.14376	0.500
GDPCAP	-1.04432	0.828
GDPCAPE	53.14137	0.000
GDP	4.44538	0.166
GDPE	-49.98172	0.000
r2	0.8710	
r2 Ajustado	0.8534	
S.E de regresión	4.0539	
F- estadístico	49.5136	
Prob(F-estadístico)	0.0000	

Fuente: Software Eviews 5.0