

Estudio de Caso

¿IMPULSA LA IED EL DESARROLLO DEL PAÍS?



Roger Durán
Rosemary Piper
Ninotshka Tam

Centro Nacional de Competitividad. Estudio de caso: ¿Impulsa la IED el desarrollo del país? 2021.

Las opiniones, análisis y conclusiones expresadas por los autores no necesariamente reflejan el punto de vista de la Junta de Síndicos ni el Directorio Ejecutivo del Centro Nacional de Competitividad (CNC).

Este documento puede reproducirse, descargarse o imprimirse libremente para fines no comerciales. Si se utiliza el contenido en algún documento, presentación u otro medio, deberá citarse la fuente.

El Centro Nacional de Competitividad (CNC) reconoce y agradece el apoyo del Ministerio de Economía y Finanzas para la realización de este trabajo.

Contenido

Introducción	4
A. Preguntas de Reflexión.....	6
1. ¿Cómo ha evolucionado la IED en el país?	6
2. ¿Cuál es el impacto estimado de la IED en el país?	12
3. ¿Cuáles son los retos u obstáculos para atraer a la IED?	18
4. ¿Es posible atraer más IED?.....	20
5. Sondeo: el impacto de la IED en el desarrollo de Panamá.....	24
B. Conclusiones	27
C. Bibliografía	29

Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) es la inversión que es realizada fuera del país de origen. La IED usualmente cuenta con la participación de empresas que son conocidas como empresas transnacionales o multinacionales, las cuales poseen una casa matriz en su país de origen y filiales localizadas en distintos países extranjeros.

El documento “La Inversión Extranjera Directa Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas” publicado por el BID, indica que la inversión extranjera directa contabiliza tres modos de financiación de proyectos transfronterizos: (1) aportes o ampliaciones de capital (a través de bienes tangibles o intangibles) del inversor directo; (2) deudas con la matriz del exterior y otras transacciones intracorporación (transferencias accionarias, etc.); (3) reinversión de utilidades. La IED es una categoría del balance de pagos, que registra un movimiento de divisas y no alude necesariamente a la inversión física que realizan las empresas extranjeras en la economía receptora, ya que esta última puede financiarse con el uso de otras fuentes de ahorro externo (inversión de cartera y/o deuda) o localmente.

Este tipo de inversión se ha convertido en un instrumento para generar crecimiento de las economías, transferir conocimientos, innovación y tecnologías, promoviendo el dinamismo del mercado laboral y de productos locales, así como logra estimular la competencia y facilitar y/o impulsar las exportaciones. En términos históricos el peso de la IED medido en relación con el PIB global es de 2% cuando en la década de los 80 era de 0.6%.

Como lo indica García. P., López, A., “Si bien existen argumentos teóricos y cierta evidencia empírica que sugiere que la IED puede tener un impacto potencial positivo en el desarrollo de los países receptores, la concreción de dicho potencial no es automática”, es decir, el verdadero impacto dependerá de las motivaciones de los inversionistas y de las características de los países captadores de los flujos. Es por ello importante, el implementar iniciativas de atracción de la inversión extranjera, a través de políticas públicas enfocadas a la diversidad de actividades que desarrollan estas empresas.

La actual crisis socioeconómica propiciada por la pandemia del COVID-19 pone una nota de cautela sobre la evolución de la IED en los años venideros. En su último World Investment Report, la UNCTAD (2020) estima una caída del 40% en los flujos de IED para 2020, y una nueva baja de entre 5 y 10% para 2021. Es el reflejo del “shock” sin precedentes que representa la pandemia, la cual aumenta los riesgos y reduce la confianza de los inversionistas, lo que hace necesario reforzar políticas que restablezcan esa confianza; reafirmar los compromisos con los sistemas de inversión y comercio, promover la estabilidad política, la estabilidad macroeconómica y mejorar los marcos legales y regulatorios que cubren la IED (World Bank, 2020).

Adicionalmente, la IED puede jugar un papel importante en apoyar a las economías durante y después de la crisis mediante el apoyo financiero a través de sus afiliadas y su vinculación a empresas locales, sin desestimar el apoyo que pueden dar a los gobiernos en resolver situaciones asociadas a la pandemia (OCDE, 2020).

Del propósito y metodología

El propósito de este estudio de caso es determinar si la inversión extranjera directa (IED) impulsa el desarrollo de Panamá.

Se ha utilizado la siguiente metodología para alcanzar el propósito de este estudio:

- Investigación en fuentes primarias de estadísticas relevantes,
- Análisis de referencias bibliográficas sobre el tema,
- Aplicación de una encuesta y el
- Análisis cuantitativo y cualitativo de la información recabada.

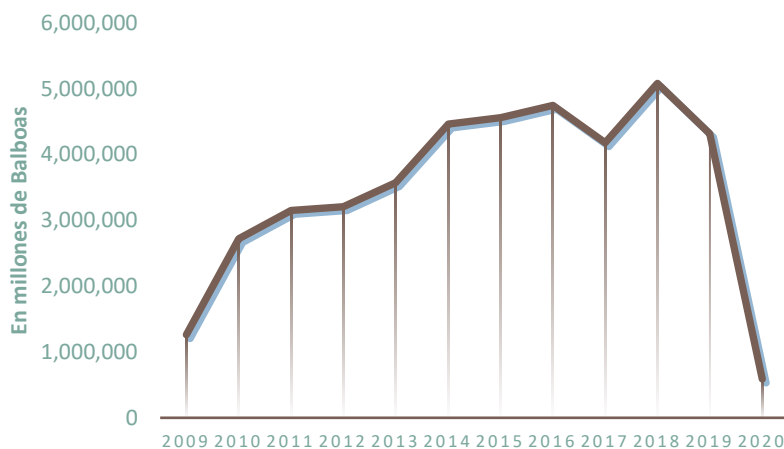
A. Preguntas de Reflexión

A través del desarrollo de las preguntas de reflexión se pretende determinar si existe un impacto de la inversión extranjera directa en el desarrollo del país.

1. ¿Cómo ha evolucionado la IED en el país?

La Inversión Extranjera Directa (IED) mantuvo una tendencia positiva desde el 2009, alcanzando los B/. 5,080,552 millones en el 2018, la única excepción fue el año 2017 donde la IED decreció. En los años subsiguientes los resultados fueron negativos, en el 2019 el flujo de inversión extranjera cayó en -15.0%, situación que se agravó con la llegada del Covid-19 que afecto a la economía mundial; para el 2020 la IED en el país alcanzó B/. 588,653 millones contrayéndose en -86.4%.

Gráfica 1. Evolución de los flujos de IED en Panamá
Años 2009-2020



Fuente: elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC).

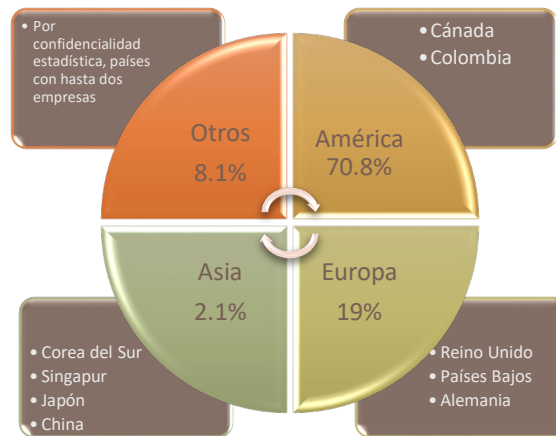
La pandemia ha provocado que se apliquen medidas sanitarias como la restricción en viajes, distanciamiento físico y cierres, que afectan la provisión de servicios y a su vez inducen la demanda de sustitutos, nuevos modelos de negocio y soluciones basadas en las TIC. Se han visto afectados también, los ingresos de los consumidores y se han modificado los patrones y niveles de consumo repercutiendo a su vez en la disponibilidad de capital de los inversionistas. La crisis ocasionada por la pandemia impacta la captación de inversión extranjera directa y es una de las posibles causas de los resultados en Panamá al 2020.

En cuanto a la procedencia de la IED, para el último año en el que está disponible (2019), se tiene que el mayor porcentaje de inversión provino de la región de América que representó el 70.8%; de Europa el 19% y de Asia el 2.1%. Hay un 8.1% que corresponde a países varios que se clasifican bajo "Otros" y responden al hecho de que solo registran hasta dos empresas y se reserva la confidencialidad estadística. Sobre el comportamiento de la IED por regiones, se muestra que al

compararlo con el 2018, la inversión de Europa aumentó en 12.9%, en América cayó en -9.4% y en Asia decreció en -84.4%.

De los provenientes de América resalta la IED de Canadá y Colombia donde ellos representaron el 87.7% de los B/. 3,060,946 millones de dicha región. En el caso de Europa; Reino Unido, Países Bajos y Alemania significaron el 95.5% de B/. 821,078 millones del Viejo Continente. La región asiática por su parte, registra B/. 89,245 millones principalmente desde Corea del Sur, Singapur, Japón y República Popular de China, países que representan casi el 100% de los fondos provenientes de Asia.

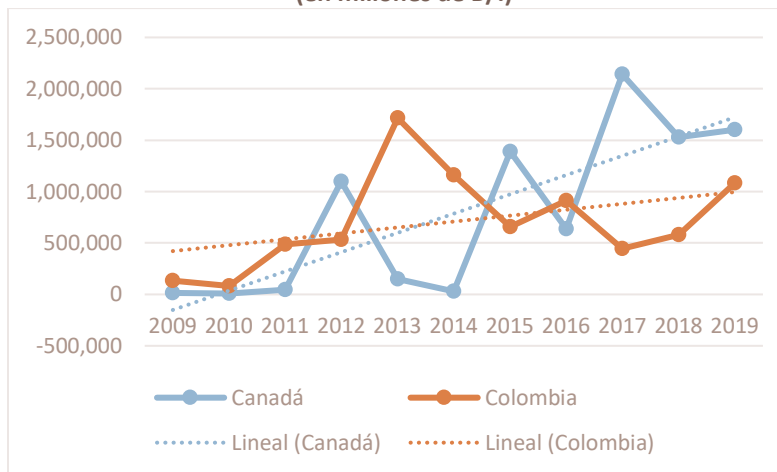
Ilustración 1. Distribución de la IED por procedencia



Fuente: elaboración propia con datos INEC

Considerando la evolución de la IED en sus principales fuentes, en el caso de aquellos provenientes de América se registra una tendencia alcista por parte de Canadá, influenciada por la fuerte inversión registrada en 2017 (sector minero), además constituye el país con la mayor inversión ese año. Le sigue Colombia con tendencia al alza moderada pero positiva para el 2018-2019.

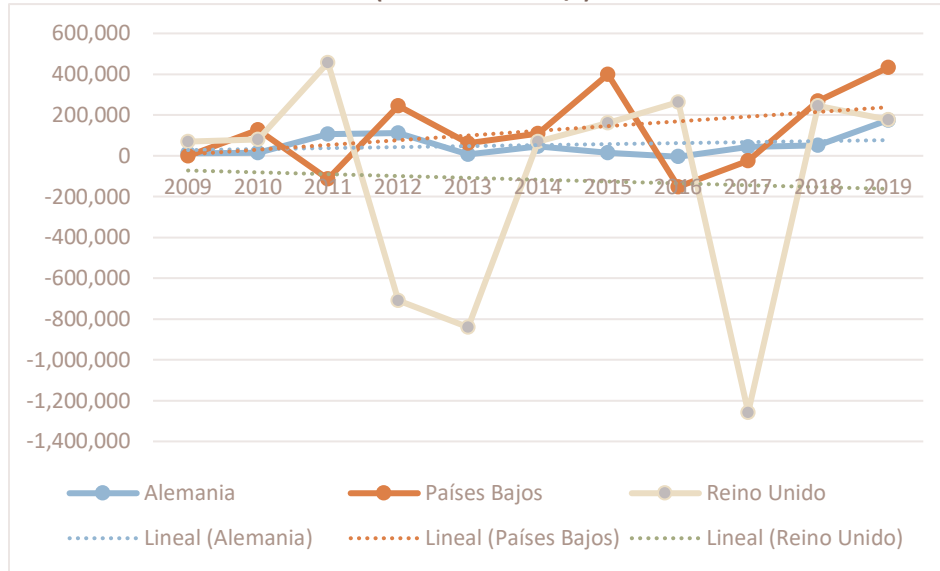
Gráfica 2. Evolución de IED en Panamá, países seleccionados de América 2009-2019 (en millones de B/.)



Fuente: elaboración propia con datos del INEC.

En el caso de las fuentes de IED de Europa, la tendencia del Reino Unido es a la baja, pero se recupera sustancialmente en 2018; mientras que en los Países Bajos se observa una tendencia al alza desde el año 2016. Por su parte, Alemania mantienen una tendencia algo plana o lateral que presenta un incremento o un alza en el 2019.

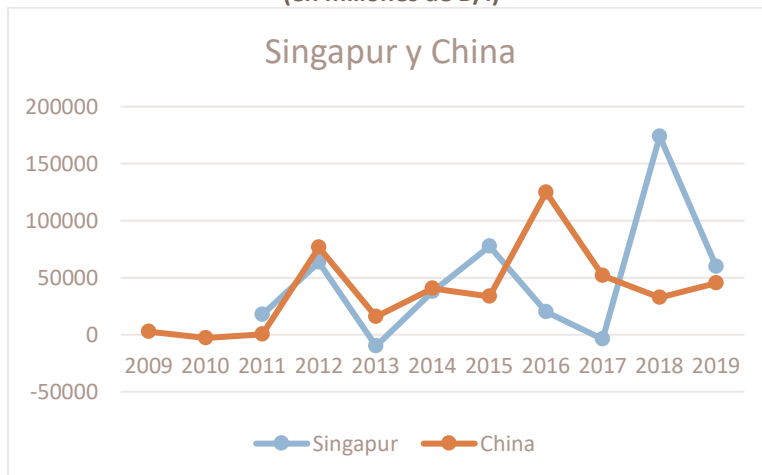
Gráfica 3. Evolución de IED en Panamá, países seleccionados de Europa 2009-2019 (en millones de B/.)

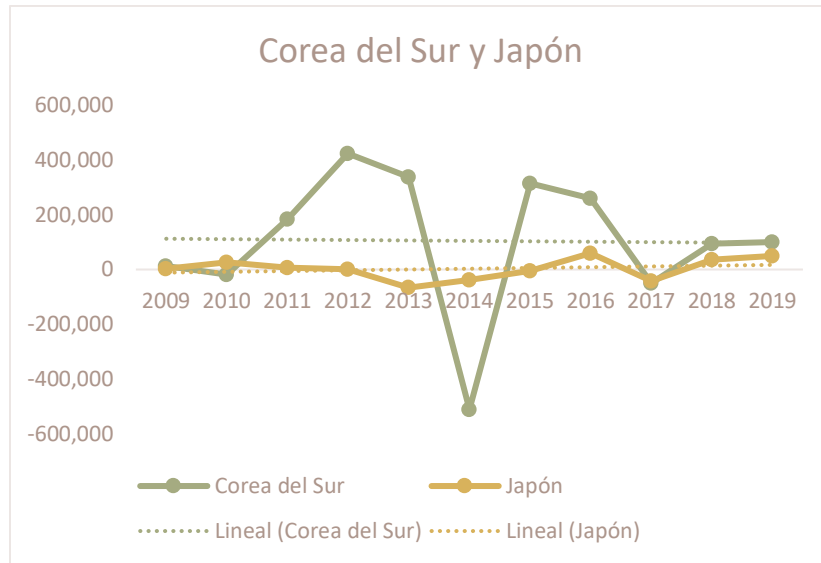


Fuente: elaboración propia con datos del INEC

De los provenientes de la región asiática, Singapur muestra diversas oscilaciones mejorando sus resultados en el 2018 pero disminuyendo en el año siguiente. China es el país que presenta la tendencia favorable más acentuada en la región, presentando aumento en el flujo de IED en los dos últimos años analizados. Por su parte, Corea del Sur, tiene una tendencia a la baja pero con recuperación para el 2018-2019; mientras que Japón muestra incrementos moderados en su flujo de IED.

Gráfica 4. Evolución de IED en Panamá, países seleccionados de Europa 2009-2019 (en millones de B/.)

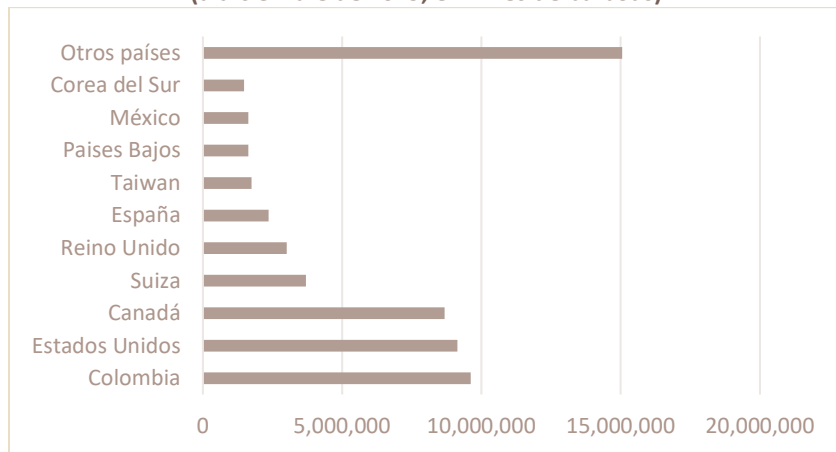




Fuente: elaboración propia con datos del INEC

Para el 2019 la mayor posición neta – refiriéndose al stock de inversión extranjera directa, es decir, la valoración de la inversión exterior directa acumulada en un momento determinado¹, la tiene Colombia con el 16.6% (B/. 9,609.4 miles de millones), seguido de Estados Unidos con el 15.7% (B/. 9,131.6 miles de millones) y luego Canadá con 15.0% (B/. 8,680.5 miles de millones).

Gráfica 5. Posición neta de la IED de los 10 primeros países (a diciembre de 2019, en miles de balboas)

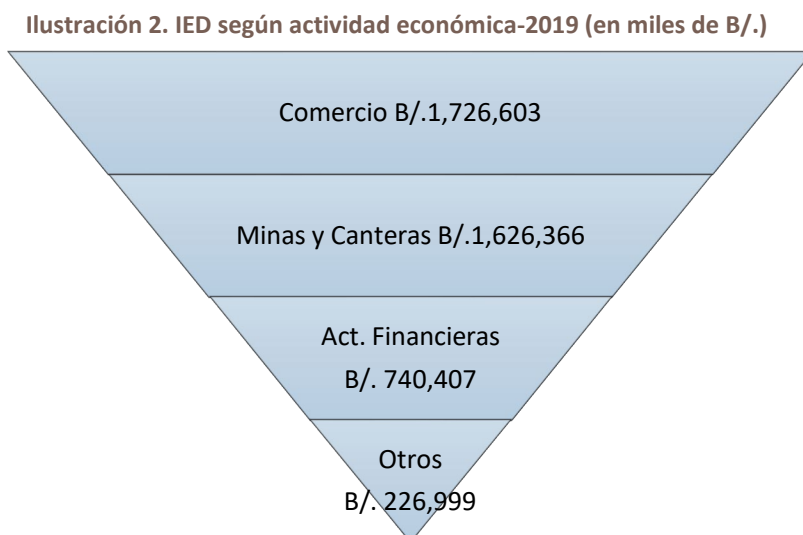


Fuente: elaboración propia con datos del INEC

El resultado al 2020 del flujo de IED, estuvo influenciado (de acuerdo al INEC) por las actividades de los sectores Zona Libre de Colón y Otras Empresas, siendo el Comercio al por Mayor y Menor las actividades económicas más afectadas en ambos sectores, debido a la crisis económica como resultado de la pandemia. Por otro lado, existen actividades económicas que dan cuenta del destino

¹ OCDE definición marco de inversión extranjera directa: cuarta edición 2011, Pág. 26.

del 94.7% de la IED: el Comercio al por mayor y al por menor (40.0%); la Explotación de minas y canteras (37.6%); y las Actividades financieras y de seguros (17.1%).



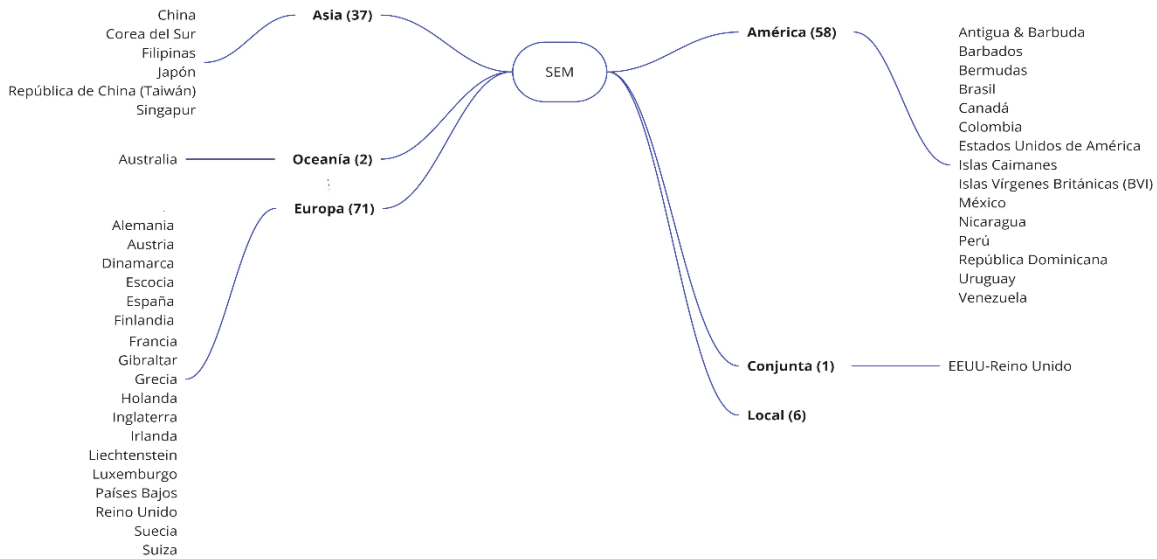
Fuente: elaboración propia con datos del INEC.

A nivel centroamericano, en 2019, Panamá logró captar el 51.2% de la inversión liderando así la recepción de flujos en la región. Además, se constituyó como el sexto receptor de la IED de América Latina y el Caribe. De acuerdo con el documento “La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe” de la CEPAL, hay que considerar “que el principal componente de estas inversiones son los préstamos entre filiales, que en 2019 alcanzaron el 59% del total de la IED que se recibió en el país. Si bien estos recursos representan un aporte positivo a la balanza de capital, no es posible evaluar su contribución al desarrollo de las capacidades tecnológicas y empresariales del país” (pág.77).

LAS SEM

En el caso de Panamá, en 2007 se establece la Ley No.41 que creó el Régimen Especial de Sede de Empresas Multinacionales (SEM) y, modificada por la Ley No. 57 de 24 de octubre de 2018, ha representado una oportunidad importante para hacer de Panamá una nación más competitiva en el entorno global y facilitar la atracción de IED. Con la primera empresa establecida en el año 2007, en la actualidad -según información del Ministerio de Comercio e Industrias- se tienen ciento setenta y cinco precedentes de 41 países.

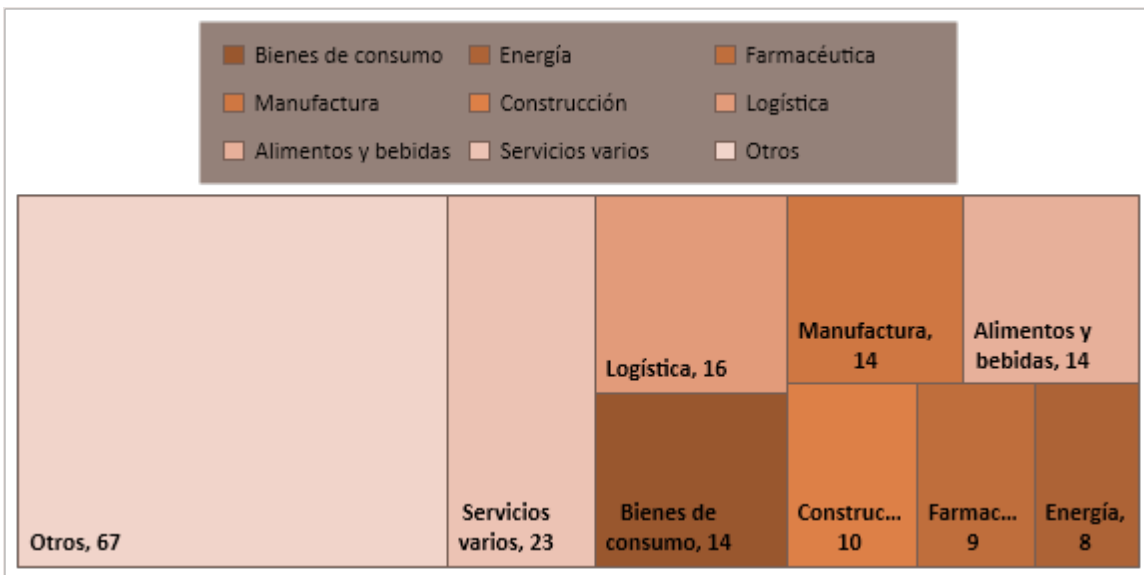
Ilustración 3. Procedencia de la IED (y # de empresas) producto de la SEM



Fuente: elaboración propia con datos del MICI.

Al intentar conciliar las actividades económicas de las empresas SEM en Panamá a partir de la información obtenida, se presentan dificultades en su sectorización (se requiere aclarar y homologar; y preferiblemente apegarse a un sistema de clasificación conocido que facilite los cruces de información inclusive en el propio Estado). No obstante, haciendo un ejercicio interno para agruparlas por sector, se desprende inicialmente que, dada su naturaleza, la mayoría de estas tiene buenas posibilidades de sobrellevar la crisis.

Ilustración 4. Cantidad de empresas SEM por industria



Fuente: elaboración propia con datos del MICI.

Las empresas afiliadas (vinculadas a capital extranjero) han demostrado en crisis previas una mayor capacidad de resiliencia gracias a los vínculos y posibilidad de acceder a recursos de sus compañías matrices². Además, las empresas multinacionales generalmente son más grandes, dedican mayores recursos a I+D y son más productivas que las firmas domésticas. Esto, inclusive, las posiciona mejor para ayudar a los gobiernos a lidiar con los efectos de una pandemia.

Es importante mencionar, el avance en materia de normativa para la promoción de la inversión, mediante la Ley N°159 del 6 de agosto de 2020 “Que Crea el Régimen Especial para el Establecimiento y la Operación de Empresas Multinacionales para la Prestación de Servicios Relacionados con la Manufactura” conocida como Ley EMMA. Esta constituye una herramienta para mantener y atraer la inversión extranjera al país, así como colaborar en el fomento del empleo, la transferencia de conocimientos y de tecnología.

Las empresas ven oportunidades de negocios en el país y lo ven atractivo, como se aprecia al realizar la consulta a empresarios (SEM) sobre las principales ventajas que le hicieron establecer operaciones en Panamá. Donde el presidente de la empresa AES Panamá, Ing. Miguel Bolinaga, indicó la importancia de: el uso del dólar, la conectividad aérea y marítima, y la seguridad jurídica; como las tres principales razones para invertir en el país, resaltando una vez más, las ventajas competitivas Panamá las cuales deben reforzarse para seguir compitiendo por la atracción de inversiones.

2. ¿Cuál es el impacto estimado de la IED en el país?

La discusión sobre los impactos de la IED data de mucho tiempo y ha recorrido diversas etapas. Si intentamos resumir el debate más reciente, es útil distinguir dichos impactos en al menos dos dimensiones: 1) macroeconómica (crecimiento, inversión); y 2) microeconómica (productividad, innovación, comercio exterior, mercado de trabajo). Adicionalmente, existe una dimensión social, que intenta aproximar el impacto sobre el bienestar de los consumidores y trabajadores, la desigualdad y la sustentabilidad. También es posible agregar una dimensión “político institucional”, que tiene que ver, por ejemplo, con aspectos vinculados a la defensa de valores culturales, el control sobre recursos “estratégicos” y la capacidad de influencia sobre el proceso político de los países emisores y receptores.

Macroeconómica

En la dimensión macroeconómica, se trata de la IED como un flujo de divisas que puede aportar un financiamiento teóricamente menos volátil que el de otros canales, tales como la inversión de cartera. La IED puede asimismo implicar un aumento directo en el stock de capital de la economía receptora cuando se trata de inversiones *greenfield* o de ampliaciones de capacidad. En ambos casos, en consecuencia, podrían esperarse impactos positivos de la IED sobre el crecimiento y la generación de empleo.

² OECD. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. 2020.

Los impactos de la IED parecen estar mediados o van a depender, por factores propios de las economías receptoras, tales como capital humano, desarrollo financiero y calidad de las instituciones, entre otros. Finalmente, algunos estudios sugieren la existencia de relaciones bidireccionales entre IED y crecimiento, mientras que otros solo encuentran causalidad desde el crecimiento a la IED.

Microeconómica

La dimensión microeconómica implica el análisis de diversos aspectos. Para ello, se inicia de la base de que, las empresas multinacionales gozan de “ventajas de propiedad intelectual o *know-how*” derivadas del acceso a las tecnologías de producto y de proceso y las prácticas organizacionales, productivas y comerciales de sus casas matrices. Así, dichas filiales -en particular cuando se instalan en países en desarrollo- generalmente tienen, frente a sus competidores locales, una mayor productividad y una superior capacidad de lanzar nuevos productos y procesos productivos al mercado. También, se puede destacar que las empresas multinacionales concentran más de la mitad de los gastos mundiales en I+D y más de dos tercios de los gastos privados en la materia (Anheier y Jurngensmeier, 2012).

El tema toma relevancia en la medida en que el aumento de la productividad y la competitividad en los países emergentes depende no sólo de la incorporación de modernas tecnologías de origen importado, sino también de la realización de esfuerzos sistemáticos a nivel local en materia de I+D y otras actividades de innovación (Lederman y Maloney, 2003). Es por ello, la importancia de aumentar las competencias como país receptor de IED.

Se asume que las empresas multinacionales por su naturaleza son más propensas a exportar que las empresas locales, debido tanto a sus superiores niveles de productividad como a su mayor conocimiento y capacidad de acceso a los mercados extranjeros (al disponer de operaciones y activos en diversos países). A su vez, por su mayor facilidad para abastecerse desde el exterior, tanto de insumos y bienes finales, como de bienes de capital (por la misma diversificación geográfica de sus actividades), las filiales de las empresas multinacionales podrían operar con una mayor propensión a importar que las empresas locales³.

Una parte significativa del intercambio de las multinacionales se canaliza a través del comercio intra-firma (entre las casas matrices y filiales de una misma corporación)⁴. Sin embargo, estudios recientes indican que el grueso del comercio intra-firma se concentra en un pequeño número de filiales en donde se aprovechan las economías de escala para abastecer al resto de la corporación. Por otro lado, las estrategias de búsqueda de eficiencia incluyen un rol relevante de los esquemas de subcontratación de insumos (bienes y servicios) intermedios a partes independientes, mediante relaciones contractuales de largo plazo, acuerdos estratégicos u otras modalidades. En este contexto, el comercio intra-firma se centra muchas veces en los insumos tecnológicos clave,

³ Datos recientes de la OCDE para la economía global indican que las filiales extranjeras exportan el 33% de su producción contra el 9% de las empresas locales, y que el 22% del valor agregado que generan proviene del exterior contra 10% de las firmas nacionales (De Backer et al., 2019).

⁴ Se estima que el comercio intra-firma absorbe alrededor de un tercio del total del intercambio comercial internacional (UNCTAD, 2016). Para un análisis de sus determinantes e impactos ver Lanz y Miroudot (2011).

mientras que las relaciones intra-corporación van más allá del comercio, en tanto abarcan flujos importantes de transferencias de capacidades de las casas matrices a las filiales.

Más allá de los efectos directos de la IED, también importan los efectos indirectos. Estos son aquellos que impactan sobre el conjunto de la economía receptora. En este caso, la experiencia empírica ha concentrado su análisis en la identificación de posibles “derrames” (*spillovers*) positivos para las firmas locales en los países receptores de IED. Estos derrames pueden ser de dos tipos:

1. Derrames Horizontales: El ingreso de nuevas multinacionales o el aumento en la competitividad de las filiales ya instaladas pueden elevar el nivel de competencia en el mercado doméstico e inducir a las firmas locales que compiten con las extranjeras a elevar su productividad y/o a mejorar la calidad de sus productos (vía imitación, innovación, nuevas inversiones, etc.).
2. Derrames Verticales o Intrasectoriales: Las firmas locales pueden beneficiarse de las tecnologías y prácticas organizacionales de las multinacionales, a través de los mayores requerimientos de calidad, costos y/o plazo de entrega que las filiales suelen exigir a sus proveedores y de la eventual asistencia técnica que les brinden para satisfacer esos requerimientos. También, los clientes de las multinacionales podrían recibir impactos positivos vía disponibilidad de nuevas o mejores maquinarias, insumos o servicios.

También se genera derrames en materia de ingreso a mercados externos, en la medida en que su actividad de exportación pueda reducir el costo de acceso a información sobre dichos mercados y/o facilitar un proceso de aprendizaje exportador para las empresas locales, ya sea por efecto demostración o por generar una mayor competencia. Así mismo podrían estimular, vía “efecto demostración”, un mayor nivel de gastos en I+D de las firmas domésticas, o a través de derrames de conocimiento, un incremento de la productividad de las actividades de I+D domésticas. Otro canal de derrames sería el que opera por la vía de la inversión. En este caso, la IED podría generar un efecto de atracción o “*crowding in*”, induciendo a las firmas nacionales a invertir más de lo que hubieran invertido sin la presencia de las multinacionales. Las multinacionales también podrían incentivar el uso de mejores prácticas ambientales o laborales en las empresas domésticas.

En ese mismo sentido, los efectos de la IED se pueden reflejar en el empleo, ya sea de manera directa o indirecta. El empleo directo constituye los creados por las multinacionales, cuya magnitud dependerá del tipo de tecnología, industria, escala de la inversión, la capacidad del país receptor de dotar personal con las competencias requeridas. En el caso de los indirectos, depende de los impactos sobre las empresas locales competidoras (se expanden, se contraen, desaparecen o adoptan tecnología). El efecto también se ve sobre los proveedores locales de la industria en donde se instalan las multinacionales.

En relación con las remuneraciones, el salario promedio en las multinacionales por lo general es mayor en comparación a las empresas locales. Esto se puede deber a un efecto composición (las filiales emplean mano de obra de mayor nivel de calificación en promedio), pero también existen otras razones que las llevan a pagar salarios más altos a trabajadores idénticos, como las siguientes: a) reducir la rotación laboral para evitar que se disipen conocimientos propietarios o se pierden habilidades específicas obtenidas por capacitación; b) para compensar su falta de conocimiento de los mercados de trabajo locales, las empresas recurren a ofrecer salarios más altos para atraer a los mejores trabajadores, mientras que las empresas locales pueden identificar y atraer a esos

trabajadores sin necesidad de incurrir en esos costos; c) las empresas extranjeras pueden ser más rentables que las empresas locales y, por ende, tener la capacidad de abonar mejores salarios; d) la formación ofrecida en las multinacionales es más “productiva” que la de las empresas nacionales.

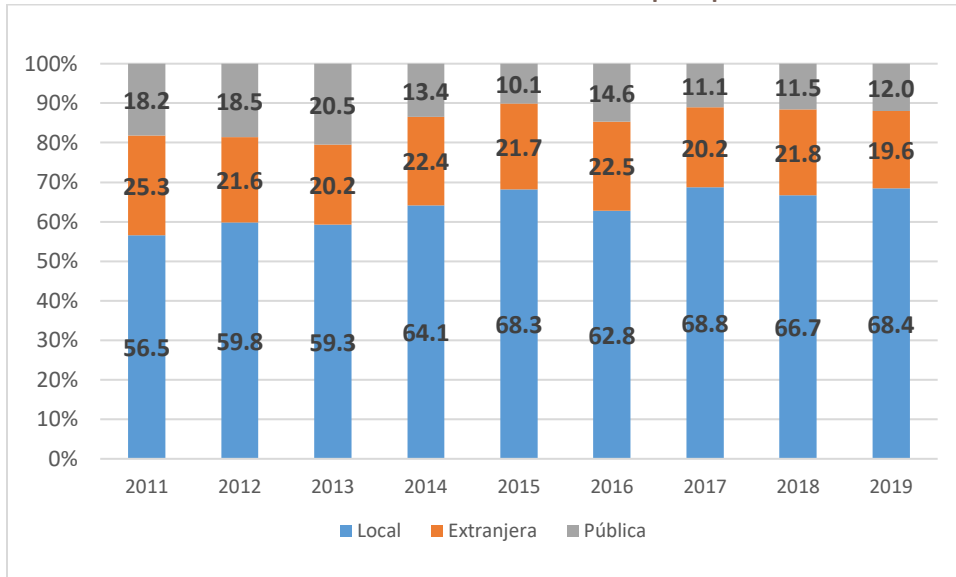
Sin embargo, no todo los efectos o impactos son positivos de la IED. Se pueden dar los derrames, o efectos indirectos que no favorezcan al país o a la economía. Incluso pueden aparecer derrames de productividad negativos cuando las empresas domésticas se ven forzadas a reducir su producción y esto lleva a una menor productividad en sus establecimientos ante la creciente presencia en el mercado de empresas extranjeras. Los derrames verticales negativos, en tanto, pueden aparecer cuando, por ejemplo, los proveedores locales son desplazados del mercado como consecuencia de un sesgo de las filiales en favor de proveedores extranjeros. En lo que hace al efecto “*crowding in*”, también se ha sugerido que puede existir un efecto de desplazamiento (*crowding out*), cuando la IED tiende a generar un efecto negativo sobre las inversiones de las firmas domésticas. Otros dos canales a través de los cuales la IED puede afectar negativamente a las firmas domésticas operan vía racionamiento en el mercado de crédito local o por la reducción de la oferta de capital humano disponible para aquellas.

Después de haber realizados las reflexiones sobre los posibles impactos de la IED, hay que destacar que por la falta de información más detalladas de las estadísticas nacionales es complejo cuantificar los impactos de la IED y sus aportes a la economía. Sin embargo, el Ministerio de Comercio e Industria, nos informan que están trabajando en tener información de este segmento y en un futuro poder contar con información más completa.

Ante la falta de información local más específica, se va analizará la importancia de la IED en la economía nacional, haciendo diferentes relaciones.

En la Gráfica 6, se puede observar cómo se distribuye la inversión local (privada), extranjera (privada) y la pública. La participación de la inversión extranjera es la segunda con más relevancia en la inversión total nacional. Además, ha perdido participación, pasando de un 25.3% para el año 2011 a un 19.6% para el 2019, en otras palabras, una reducción de 5.7 puntos porcentuales. Esta reducción tiene un impacto significativo en el crecimiento económico. Sin embargo, la caída de la IED en Panamá no es ajena a la situación que se ha venido reflejando en la región. No obstante, hay que tomar en consideración que la inversión o capital físico ha ido cambiando en su composición reflejando inversiones en puertos de contenedores, construcción de proyecto minero, hidroeléctricas, generadoras térmicas, siendo importante inversiones privadas.

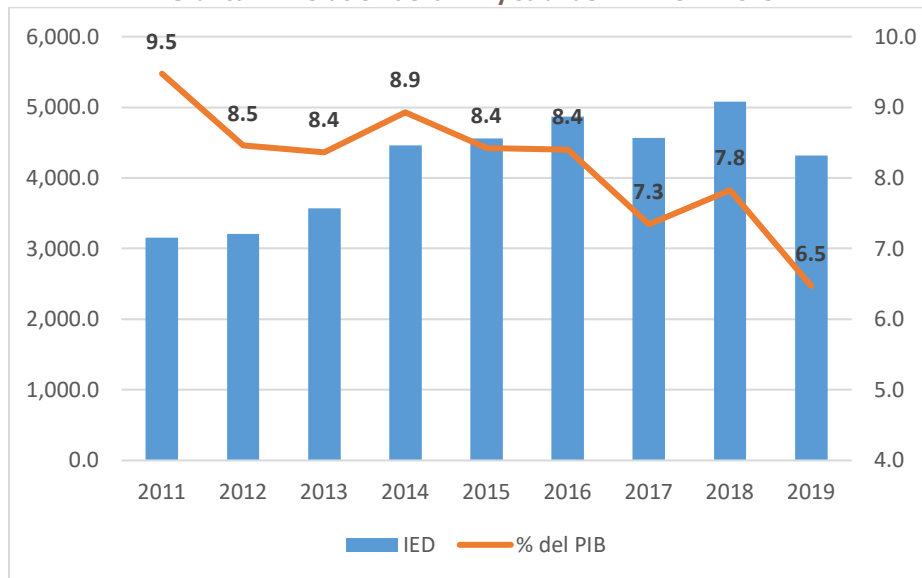
Gráfica 6. Distribución % de la Inversión Nacional por tipo. 2011-2019



Fuente: elaboración propia con datos del INEC.

También, se puede analizar la IED como porcentaje del PIB. En la Gráfica 7 se puede observar que, aunque en términos absolutos la IED muestra crecimiento, al relacionarlo con el PIB se observa claramente que va perdiendo participación, esto significa que, aunque la economía se está desacelerando, está creciendo en mayor proporción. De igual forma, la IED como porcentaje del PIB es el doble en comparación del promedio de la región ALC.

Gráfica 7. Evolución de la IED y su % del PIB. 2011-2019



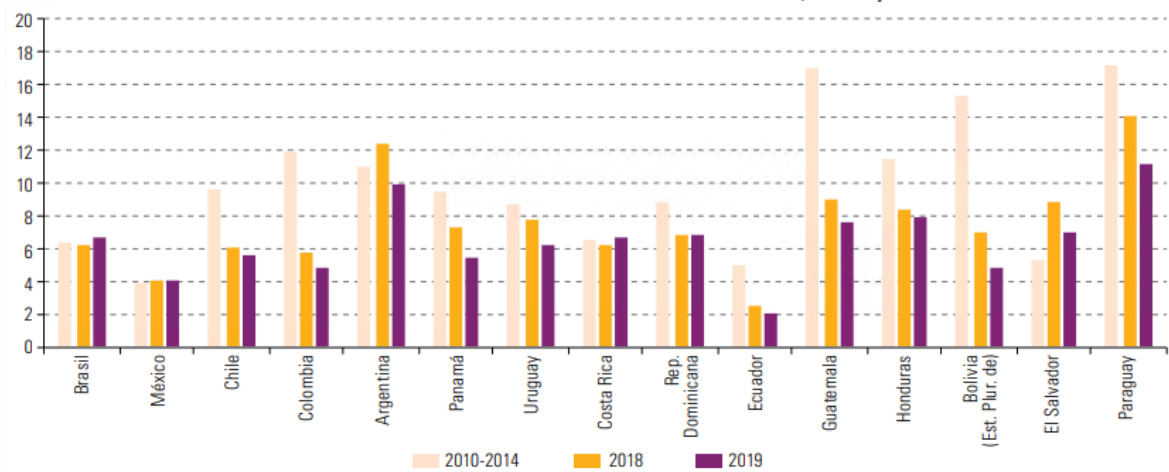
Fuente: elaboración propia con datos del INEC.

Según la CEPAL, en su informe La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe-2020, Panamá y Costa Rica se mantienen como los principales receptores de IED de Centroamérica. A pesar de algunas variaciones en la IED, la contribución de los países no ha cambiado de manera significativa: Panamá sigue liderando la recepción de flujos de IED en la región centroamericana, con más de la mitad de las entradas, seguido de Costa Rica y Guatemala. Debido a la contracción que se registró en Honduras, ese país ha retrocedido al cuarto lugar.

Hay que destacar que ser el país líder en captación de IED representa grandes retos, toda vez que se debe mantener un ambiente macroeconómico sólido y estable, con reglas del juego bien claras y establecidas, incentivos lo suficientemente atractivos para que los capitales sigan llegando, pero también lo suficientemente moderados para que el sacrificio fiscal que involucra pueda ser compensado mediante los beneficios a la actividad económica.

El documento citado, calcula la rentabilidad media de la IED, siendo el cociente entre la renta (débito) o salidas y el acervo de la IED. Dicha rentabilidad alcanzó el valor máximo al comienzo de la década, luego llegó a un valor mínimo en 2015 y se recuperó hacia el final de la década (ver la Gráfica 8). En 2019, la rentabilidad media fue de un 5.6%, valor que era 0.2 puntos porcentuales inferior al de 2018 y que seguía estando por debajo de los niveles de 2010 y 2011. La evolución de la rentabilidad media no fue homogénea en los países de la región, si bien en la mayor parte de ellos se registró una caída de este indicador con respecto a la primera mitad de la década, evolución que es similar a la que se observó en el resto del mundo. De 2018 a 2019 la rentabilidad media de la IED solo aumentó en el Brasil y en Costa Rica, aumento que fue de muy baja magnitud (0.4 puntos porcentuales).

Gráfica 8. Rentabilidad media de la IED. 2010-2014, 2018 y 2019



Fuente: CEPAL.

Sobre el aporte de la IED al desarrollo del país, AES Panamá⁵ nos informó que han “invertido más de USD \$2,650 Millones en el desarrollo de infraestructura y soluciones de energía para el país, aumentado el suministro de electricidad para enfrentar la creciente demanda de una manera segura, competitiva y amigable con el ambiente”, además, han “entregado al estado panameño más

⁵ Bolinaga, M. (Comunicación personal, 23 de junio de 2021)

de USD \$850 Millones entre impuestos y dividendos”. Esta información, aunque es de una sola empresa, sirve de referencia de la magnitud del aporte que realizan estas empresas a la economía y al desarrollo del país.

3. ¿Cuáles son los retos u obstáculos para atraer a la IED?

El identificar las razones que llevan a los inversionistas a invertir fuera de su país es clave para atraer inversiones y potenciar el impacto de éstos. En este sentido, para que se decida invertir en un país extranjero se necesita percibir que existen “ventajas de localización” aprovechables mediante la IED y unos razonables costos asociados. Debe ser más beneficioso explotar los activos propietarios de manera internacional que a través del mercado (García. P., López, A. 2020).

La localización y los costos son claves y se asocian también, a otros factores que le permitan desarrollar su actividad en el país. En el caso de que un inversionista no perciba un entorno favorable y beneficioso, aunado a una institucionalidad sólida y transparente; podría optar por dirigir o redirigir sus fondos a otro país. Esto lo confirma el Global Investment Competitiveness Report 2019-2020 del Grupo Banco Mundial, que indica que los tres principales factores que afectan las decisiones de inversión son: la estabilidad política, la estabilidad macroeconómica y el marco legal y regulatorio de los países.

Los principales indicadores internacionales de competitividad (Foro Económico Mundial y Banco Mundial) también identifican ciertas condiciones que, aun antes de la crisis, eran y siguen siendo, relevantes: un clima de negocios deficiente (incluyendo costos de entrada y salida, así como la burocracia); una normativa laboral rígida (entre otros, por la tendencia de contracción del empleo asalariado); ineficiente sistema de justicia y una deficiente calidad educativa y de competencias laborales.

Ante la evaluación de ventajas y beneficios de los últimos años se suma el efecto de la pandemia. Mitigar los impactos económicos negativos a raíz de la pandemia del COVID-19 y los problemas estructurales (en salud, mercado laboral, educación e infraestructura digital) representan los principales retos para reencaminarnos en la senda del desarrollo. Esos mismos retos lo tiene la atracción de IED. Impactos económicos, como los empleos que desaparecerán no solo por el cierre de empresas sino también por los cambios en los hábitos de consumo, donde la incertidumbre limitará a la adquisición de bienes no esenciales, por tanto, la demanda nacional declinará. Esto hace necesario que el gobierno enfoque esfuerzos en apoyar la recuperación del sector privado, esencial en la creación de empleos.

La atención a través de políticas públicas oportunas y eficientes de los problemas estructurales, por medio de reformas y acciones contundentes, podrían acortar las brechas sociales. Esto es importante para la IED ya que impulsaría la economía local y su capacidad para exportar, acompañada de un clima de negocios atractivo serán factores que incidirán en el futuro repunte de la IED.

La estabilidad económica es otro reto que afrontar, el país tenía varios años con una latente desaceleración en su economía. El termómetro principal se tiene en el Producto Interno Bruto (PIB) que al cierre de 2020 sumó B/.35,308.7 millones, siendo la cifra más baja de los últimos años y representó una contracción de -17.9% en comparación al año anterior, según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) de la Contraloría General de la República. Este comportamiento negativo fue producto del desempeño de las actividades que se vieron afectadas al surgir la pandemia de la COVID-19 que conllevó la necesidad de establecer medidas de contingencia ante la emergencia sanitaria, dándose la restricción de movilidad y a la limitación de actividades en muchos sectores productivos. Esto supuso la disminución de operaciones o cierres totales donde se suspendieron, de forma indefinida, contratos de trabajos que mantenían las empresas con sus empleados en las distintas actividades económicas que se desarrollan a nivel nacional.

La esperanza que dan las vacunas ante la batalla campal para frenar los efectos de la pandemia y las políticas públicas implementadas son claves para fortalecer la actividad económica en el mundo y en el país; aunque se mantiene inquietudes por las mutaciones del virus y las repercusiones de las nuevas olas de contagios. En el Balance Preliminar de las Economías de ALC, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estima para el año 2021 resultados positivos, donde se prevé que Panamá crecerá en torno al 5.5% en el 2021. Estas proyecciones son positivas y esperanzadoras, posterior a un año complejo y lleno de incertidumbres.

Por su parte, un tema que afecta el clima de negocio es la corrupción. Panamá ofrece un sinnúmero de beneficios, cuenta con una posición geográfica privilegiada que le ha permitido convertirse en un importante sitio para el movimiento de mercancía, y de visitantes internacionales, pero en el que se observa un constante avance de la corrupción. El Índice Global de Competitividad -2019, mostró una rezagada posición del país en el pilar de institucionalidad (66 entre 141 países), donde los indicadores con menor valoración fueron los de independencia judicial y la eficiencia del marco legal; ambos con una incidencia directa en la atracción de inversiones ya que la inseguridad y los costos que genera la corrupción son altos. El Reporte de Economía y Desarrollo (RED) 2019 de la CAF cita que “el Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó que entre 1.5 - 2 billones de dólares se pierden anualmente en sobornos, cifra que se aproxima según el FMI, al 2% del Producto Interno Bruto mundial”.

En la evaluación 2020 del Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional, el país obtuvo la posición 111 de 180 economías (35 puntos de 100, donde 0 indica altos niveles de corrupción y 100 bajos niveles de corrupción), con 10 posiciones perdidas al comparar los resultados del año anterior. La corrupción perjudica seriamente la competitividad, con incidencia en el crecimiento y desarrollo socioeconómico.

A los retos antes mencionados, los países deben añadir: las inconsistencias en el manejo de la crisis sanitaria; las políticas proteccionistas que impidan la entrada de recursos en sectores atractivos (hay gobiernos que están siendo muy selectivos sobre el tipo y en qué sectores acepta la IED); las

locaciones donde se den interrupciones a la cadena de suministro que puedan afectar cadenas de suministro globales; las dificultades en el acceso a recursos por la disminución de flujos de caja; y la disminución del “apetito” de los inversionistas ante lo incierto.

En entrevista realizada⁶, se indicó como reto u obstáculo para la empresa : “El sector de energía es muy sensible a las opiniones y conclusiones emitidas por grupos políticos, que luego pretenden convertir dichos razonamientos en iniciativas legislativas para cambios de ley aplicables al sector, las cuales están basadas en percepciones erróneas sobre cómo opera el sector eléctrico en Panamá”. De esto, se evidencia lo relevante que es el mantener la seguridad jurídica de las inversiones.

Todos estos desafíos deben atenderse de forma inmediata, para lograr que el país siga siendo atractivo a la inversión extranjera.

4. ¿Es posible atraer más IED?

El documento “La Inversión Extranjera Directa Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas” publicado por el BID (2020), indica algunas motivaciones de los inversionistas, que sirven de referencia como posibles determinantes de la IED:

- La IED que busca mercados se ve principalmente atraída por factores tales como el tamaño del mercado y el peso de los costos asociados al comercio y a las importaciones -por ejemplo, gastos de transporte, tarifas o diversas regulaciones.
- Las inversiones orientadas a la “búsqueda de recursos”, en tanto, tienen como determinantes centrales la abundancia relativa de recursos naturales y sus costos.
- La IED en “búsqueda de eficiencia”, considera la importancia de determinantes diversos, incluyendo la disponibilidad, capacitación y productividad del capital humano, los costos laborales y productivos del país receptor y el grado de apertura comercial. Además, este tipo de IED se ve particularmente incentivado por la suscripción de esquemas de integración regional y acuerdos que favorezcan la libre circulación de bienes y personas.
- Por último, surgen los proyectos en busca de “activos estratégicos”, entendidos como recursos clave a la hora de sostener, en el largo plazo, la competitividad internacional de la firma. Aquí se destaca la importancia de las economías de aglomeración, la infraestructura de negocios, la disponibilidad de capital humano y las capacidades tecnológicas del país receptor, entre otros factores.

Para abordar, el cómo atraer las inversiones desde un punto generalizado, sin dejar de lado la importancia de enfocarse en el tipo de IED; los determinantes pueden agruparse en tres grandes categorías:

- i) las condiciones económicas generales;
- ii) las condiciones político-institucionales; y

⁶Bolinaga, M. (Comunicación personal, 23 de junio de 2021).

- iii) los instrumentos que tienen como objetivo principal incidir en las decisiones de inversión.

En el primer punto sobre las **condiciones económicas generales**, entre las más relevantes se encuentran:

- el tamaño y potencial de crecimiento del mercado interno;
- la estabilidad macroeconómica;
- la disponibilidad de factores de producción (cantidad, calidad y costo de recursos naturales y trabajo de diversos niveles de calificación);
- las economías de aglomeración, que generan polos de desarrollo económico y permiten la emergencia de ganancias de productividad estáticas y dinámicas vía división del trabajo, encadenamientos y derrames locales;
- la infraestructura de transporte y comunicaciones;
- las capacidades y competencias tecnológico-innovadoras del ambiente local.

En relación con las **condiciones político-institucionales** determinantes de la IED, la literatura subraya la importancia de los siguientes factores:

- la calidad institucional del país receptor, en particular respecto de la estabilidad de las reglas de juego y la protección de los derechos de los inversores;
- las condiciones regulatorias, en particular las relativas a procedimientos administrativos para el desarrollo de negocios, contratación de personal y el movimiento de personas;
- el grado de carga tributaria;
- el nivel de apertura comercial;
- la existencia de acuerdos bilaterales o regionales con terceros países, incluyendo tratados bilaterales de inversión (TBI), acuerdos de libre comercio y acuerdos de doble tributación (ADT).

Como **instrumentos para atraer IED** se encuentran:

Régimen general de inversiones

En él se contempla no solo las garantías que protegen a la inversión de acuerdo a la legislación nacional, sino también la existencia de normas que aseguren la no discriminación de los inversores extranjeros frente a los nacionales, así como la eventual imposición de diferentes tipos de restricciones y/o requisitos entre ellos: a) restricción al ingreso de IED o porcentajes máximos de propiedad extranjera; b) obligatoriedad de asociación con capitales locales; c) procedimientos de aprobación/autorización previa; d) establecimiento de requisitos de desempeño (empleo, contenido local, exportaciones, etc.); e) restricciones a la operatoria de las empresas extranjeras una vez instaladas; f) límites para la repatriación de capitales.

Por otro lado, para mejorar el marco de gobernanza de la IED, muchos países han firmado tratados bilaterales de inversión (TBI), existiendo más de 3,300 TBI y 320 acuerdos de comercio que contienen cláusulas de inversión. Las principales disposiciones de los TBI pueden agruparse en dos

categorías: i) tratamiento de las inversiones e inversores extranjeros; y ii) protección de inversiones e inversores extranjeros.

El primer grupo incluye los compromisos de Trato Nacional, Trato Nación Más Favorecida y Trato Justo y Equitativo, aunque siempre se habilita a que los países signatarios establezcan reservas y preserven su capacidad de regulación y entrada de acuerdo a las leyes nacionales. Mientras que la segunda considera tres aspectos: i) las condiciones para las expropiaciones, nacionalizaciones y medidas similares; ii) la libre transferencia de todos los fondos relacionados con la inversión; y iii) los mecanismos de solución de controversias inversor-Estado, con la posibilidad de recurrir a arbitraje internacional. Además, existe una tendencia a que los nuevos TBI incluyan disposiciones relativas al desarrollo sustentable, procurar mayor espacio para políticas regulatorias y mejorar y clarificar los mecanismos de solución de disputas.

Otra herramienta usada para mejorar la protección de los inversores es la firma de cláusulas de estabilización en los contratos entre inversores y Estados, así como de contratos de estabilidad jurídica, los cuales se emplean en particular para proyectos de largo plazo. Finalmente, dentro del grupo de normas y regulaciones, cabe mencionar a los acuerdos bilaterales sobre tributación). Estos acuerdos pueden favorecer la IED vía la eliminación de distorsiones tributarias y la mayor certeza de la situación impositiva en el país receptor. Sin embargo, también aumentan las barreras a cierto tipo de inversiones en su intento de limitar la planificación tributaria y otras estrategias de elusión o evasión, o de prevenir la doble no imposición.

Apoyos públicos a las inversiones

Los países cuentan con diversas políticas cuyo objetivo es incentivar la atracción de inversiones. Entre ellos se encuentran: incentivos fiscales, financieros y un conjunto de instrumentos focalizados en atender aspectos específicos tales como el acceso a mano de obra calificada, el fortalecimiento de encadenamientos locales, la mejora de la infraestructura o el desarrollo territorial, entre otros. Además, se han creado Agencias de Promoción de Inversiones, que buscan atender fallas de información y facilitar el proceso de instalación de las empresas.

Sobre los incentivos, muchos países los conceden no sólo contra compromisos de inversión, sino también a cambio de que las empresas desarrollen o localicen ciertos tipos de actividades como I+D, capacitación de personal, entre otros; o funciones (instalación de headquarters regionales, centralización regional de las operaciones de logística y abastecimiento, etc.) que se supone pueden generar externalidades para el país/región receptora.

Existen aspectos que se deben tener en cuenta a la hora de analizar una política de incentivos. “En primer lugar, aparece el riesgo de ofrecer paquetes a empresas que hubieran invertido de todas formas (redundancia), con lo que el incentivo se establecería como una mera transferencia de recursos desde el Estado hacia las firmas. Segundo, los incentivos compiten por recursos públicos que se podrían aplicar a la mejora de los componentes del clima de inversiones, tales como el capital humano y la infraestructura, los cuales podrían conformar un mayor motivo de atracción de IED

(UNCTAD 2003)”, (García. P., López, A. 2020). En tercer lugar, existe la posibilidad de generar “guerras de ofertas” entre competidores, que lleven a que los costos de los incentivos superen los beneficios sociales de la inversión. Por último, están los costos administrativos y de las dificultades de gestión que este tipo de medidas generan. No obstante, los incentivos a las empresas IED deben ir de la mano con el fortalecimiento de las empresas locales para que se motiven a la inversión y al aprendizaje, que le permitan contar con las capacidades para encadenarse con las IED. Los encadenamientos productivos, aunque no son fáciles de desarrollar, aquellos países que hacen un esfuerzo especial para crearlos y que usan a las “zonas especiales” como un instrumento más dentro de una estrategia de desarrollo más amplia extraen mayores beneficios.

En cuanto a las Agencias de Promoción de Inversiones, por lo general se dedican a la construcción de imagen del país, generar inversiones, proveer servicios a los inversores; y brindar recomendaciones de buenas prácticas de política (interacción con otros organismos del Estado a fin de transmitir la existencia de barreras o problemas que traban determinados proyectos o el aprovechamiento de ciertas oportunidades). Se destaca que estas agencias acompañan en todo el proceso a los inversionistas, apoyando en las actividades de pre-inversión, implementación y post-inversión. En adición, muchas agencias se encargan de la promoción de encadenamientos productivos eslabonamientos entre los inversores extranjeros y las firmas locales a través de la provisión de información y la facilitación de contactos.

Es también importante, la interacción entre universidades, centros de investigación, laboratorios y empresas para favorecer el desarrollo de capacidades y así aprovechar los beneficios de la IED. Los gobiernos pueden así incentivar la instalación de instituciones educativas en el entorno local o bien trabajar conjuntamente con las empresas multinacionales para llevar a cabo programas de especialización facilitando la formación de la mano de obra local y asegurando al inversor una oferta de capital humano con capacidades específicas de acuerdo con sus necesidades. Asimismo, pueden otorgar concesiones a los inversores, que incluyen la posibilidad de emplear capital humano extranjero condicional a generar empleo local y deducciones impositivas y/o aportes directos para los gastos de entrenamiento de personal (UNCTAD, 2011), (García. P., López, A. 2020).

Apoyaría en la atracción de IED, el desarrollo de parques industriales y/o científicos tecnológicos regidos bajo el concepto de clúster y suele ser una de las políticas más frecuentes en la materia. Además de la conformación de parques o polos con regímenes tributarios promocionales y servicios de soporte especializados, varios países poseen líneas que financian parcialmente la ejecución de inversiones iniciales críticas para la concreción de ciertos proyectos de inversión.

Tabla 1. Instrumentos para la atracción y promoción de inversiones

Temas	Instrumentos	Contenidos Específicos
Régimen general de inversiones	Normas y regulaciones	Leyes nacionales sobre protección de inversiones Acuerdos internacionales de promoción y protección de inversiones Contratos de inversión (estabilidad jurídica) Acuerdos internacionales sobre tributación
Apoyos públicos a las inversiones	Incentivos Fiscales	Reducción/exoneración de tasas Deducciones y créditos tributarios Depreciación acelerada Subsidios directos
	Incentivos Financieros	Créditos preferenciales Subsidio de tasa Garantía y seguros preferenciales
	Otros apoyos focalizados	Zonas francas y zonas especiales Parques industriales y científicos-tecnológicos Participación Público-Privada Formación de capital humano Innovación Infraestructura
	Agencias de promoción de inversiones (APIs)	Imagen País Generación de inversiones Asistencia al inversor (pre-inversión y ejecución) Asistencia al inversor post-inversión Recomendación de políticas

Fuente: BID, 2020.

Otros incentivos indirectos pueden tener carácter complementario y ser importantes para modificar ciertas condiciones estructurales, entre ellas: la atracción de talentos y creación de capacidades; apoyo a la I+D, clusters, innovación y competitividad y otros incentivos indirectos.

De acuerdo con la empresa AES Panamá un aspecto que se podría – desde un Estado facilitador - apoyar el desarrollo de su empresa, mencionó que “... el Estado panameño a través del gobierno central, pudiera ejercer acciones de control mucho más contundentes sobre ciertos grupos cercanos a nuestras instalaciones de producción de energía que en ocasiones nos impiden el goce pacífico de nuestras concesiones hidroeléctricas, así como el normal funcionamiento de nuestras operaciones”⁷.

5. Sondeo: el impacto de la IED en el desarrollo de Panamá

Se realizó un sondeo digital anónimo entre ejecutivos de empresas que operan en el país producto de inversiones extranjeras, con la finalidad de conocer de primera mano aspectos que robustecieran la investigación. Las respuestas no pueden ser consideradas como representativas de la IED en Panamá, pero sí dan luces sobre elementos que los inversionistas o empresarios consideraron para establecerse en el país, así como la existencia de oportunidades para mejorar la atención que

⁷ Bolinaga, M. (Comunicación personal, 23 de junio 2021).

reciben y facilitar su operación, así como las formas en que contribuyen al desarrollo y acciones para fortalecer sus vínculos con el país.

Para la caracterización general, se tiene que:

- El 40% de las empresas pertenecían al segmento de la mediana empresa y el 60% de la gran empresa.
- En cuanto a la cantidad de empleados; el 20% contaban con el rango de empleados de 1-10, un 40% en el rango de 10-50 y otro 40% con más de 100 empleados.
- El 100% indicó que sus expectativas al instalarse en Panamá han sido cubiertas.

De acuerdo con los resultados, las principales ventajas que incidieron para establecerse en Panamá fueron:

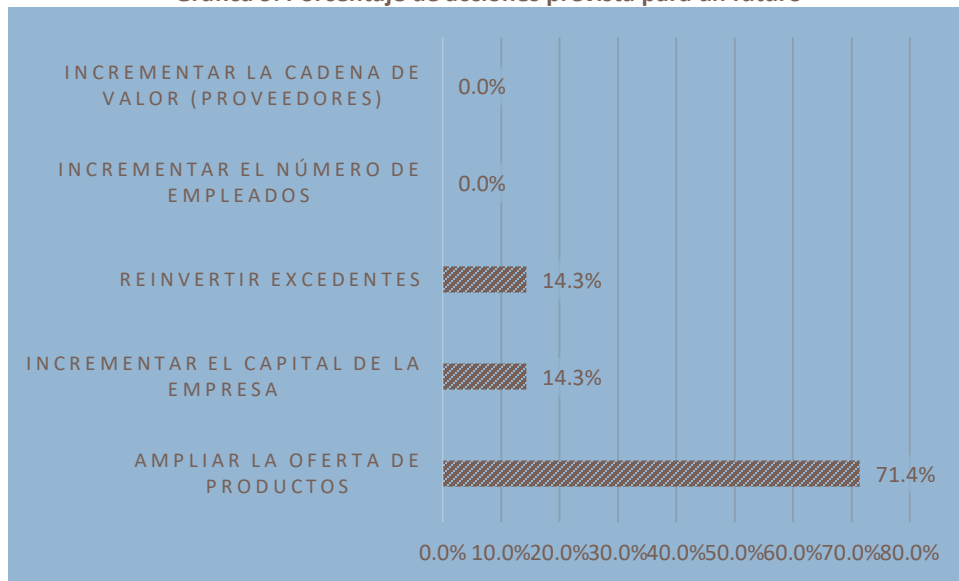
- Proximidad a su(s) mercado(s)
- Conectividad aérea y marítima
- Uso del dólar
- Seguridad jurídica

En cuanto a los obstáculos que tuvieron luego de instalarse en el país, la mayoría indicó que no había confrontado. Para la minoría, que reportó haberlos tenido identifican los siguientes:

- Demoras en trámites con el Estado,
- Dificultad para conseguir RH calificado,
- Vacíos en la cadena de valor (falta de proveedores locales adecuados).

A la consulta sobre qué acciones tienen previsto realizar en un futuro inmediato (2021-22), se obtuvieron las siguientes respuestas (ver Gráfica 6):

Gráfica 9. Porcentaje de acciones prevista para un futuro



La mayoría piensa ampliar su oferta de productos, seguido de incrementar el capital y reinvertir su excedente. Ninguna de los encuestados señaló el considerar incrementar sus empleados ni su cadena de valor (proveedores).

Sobre las contribuciones de sus empresas en el desarrollo de país destacaron las siguientes respuestas:

- En su mayoría cuenta con un plan de Responsabilidad Social Empresarial en ejecución (40%)
- Generan transferencia de conocimiento (personal extranjero altamente calificado capacita al recurso humano local contratado) (20%)
- Cuentan con productos que han estimulado la innovación en el país (20%)
- Aportan a la economía local a través de alquileres, uso de facilidades educativas (escuelas, universidades) y consumo de su personal extranjero (20%)

En los aspectos que podría contribuir un Estado facilitador para apoyar el desarrollo de estas empresas destacan:

- Fortalecer la labor de ente regulador
- Promover una competencia sana y equitativa
- Garantizar la seguridad jurídica para atraer inversiones futuras
- Agilizar los trámites gubernamentales
- Mejorar los incentivos para los empleados locales

La mayoría de las empresas consultadas mostraron interés de participar en actividades que fortalezcan el vínculo con el desarrollo nacional. Las actividades de interés priorizadas por número de respuestas resultan en:

1. Integrarse activamente a un clúster de su sector;
2. Incorporar a micro y pequeñas empresas a la cadena de valor de la empresa; y
3. Apoyar acciones puntuales para incrementar capacidades de innovación, eficiencia, tecnificación o productividad en el país.

B. Conclusiones

- En el 2020 la IED se contrajo en -86.4% la mayor caída en desde el año 2009. Aunque ya se veía cierta contracción en el 2019, la pandemia agudizó la situación.
- Los flujos de inversión 2019, provienen principalmente de América (71%), seguido por Europa (19%), “Otros países” (8%) y Asia (2%).
- La IED proveniente de la región asiática presentó la mayor caída al compararlo con el 2018, la cual alcanza el -84.4%
- El estancamiento de los últimos años no fue un hecho aislado, sino que fue acompañado por el debilitamiento del dinamismo de las inversiones registrado a nivel mundial y de Latinoamérica, por ende, afecta a nuestro país. El impacto de la pandemia, las restricciones a la movilidad de las personas y la crisis económica se profundizó a lo largo del año 2020, lo que afectó el valor final de la IED en 2020, en comparación con 2019.
- El impacto de la IED se puede ver de varias dimensiones; macroeconómica (crecimiento, inversión); microeconómica (productividad, innovación, comercio exterior, mercado de trabajo), social (el bienestar de los consumidores y trabajadores, la desigualdad y la sustentabilidad), y político institucional tiene que ver con la política de los países emisores y receptores.
- La atracción de inversión es importante para el país, porque genera empleo, aumenta la capacidad productiva, aumenta la productividad y la competitividad del país, hay un efecto derrame de conocimiento y de tecnología. Además, los beneficios de la inversión extranjera no dependen solo del tipo de inversión, sino también de las características de los sistemas productivos de los países receptores, y la capacidad de los países de apropiarse de estos beneficios está fuertemente ligada a condiciones como el nivel de formación de la fuerza laboral, la competitividad de la industria local y su capacidad de generar vínculos con proveedores de las empresas extranjeras o la existencia de un clúster asociado.
- Es importante destacar que no todos los efectos o impactos son positivos de la IED, también, se pueden dar derrames que no favorezcan al país o a la economía. Incluso pueden aparecer derrames de productividad negativos.
- Existe una falta de información más detalladas de las estadísticas nacionales, por dicha razón, es complejo cuantificar los impactos de la IED y sus aportes a la economía.
- Los datos muestran que la IED está perdiendo participación en la inversión nacional, en la última década se redujo en 5.7 puntos porcentuales.
- El porcentaje de la IED en relación con el PIB también muestra menor relevancia en la última década: se redujo en 3 puntos porcentuales. Sin embargo, Panamá muestra el doble en comparación del promedio de la región de la IED y es el líder de atracción de IED en la región de ALC.
- La rentabilidad media de la IED, ha ido cayendo, pero para los años 2018 y 2019 ha caído casi en la misma proporción que en el periodo 2010-2014, según la CEPAL.
- Los retos principales para la atracción de la IED son la estabilidad política, la estabilidad macroeconómica y el marco legal y regulatorio de los países. Aunado a la crisis que supone el Covid para la economía mundial y el avance de la corrupción, se encuentran: las inconsistencias en el manejo de la crisis sanitaria, las políticas proteccionistas que impidan la entrada de

recursos en sectores atractivos (hay gobiernos que están siendo muy selectivos sobre el tipo y en qué sectores acepta la IED), las locaciones donde se den interrupciones a la cadena de suministro que puedan afectar cadenas de suministro globales, las dificultades en el acceso a recursos por la disminución de flujos de caja; y la disminución del “apetito” de los inversionistas ante lo incierto.

- Una lección es que las políticas de promoción de la IED deben complementarse con instrumentos dirigidos a mejorar las capacidades y activos locales y a estimular vinculaciones directas entre las empresas multinacionales y las empresas domésticas.
- El papel de la IED va a ser determinante en la etapa post pandemia, ya que existe un escenario de potencial relocalización de las cadenas globales de valor. Esto llama a repensar tanto los modos como los objetivos de las políticas de promoción, en un contexto donde probablemente se refuerce la competencia por atraer y retener inversiones a nivel global.
- Se requiere de fortalecer la competitividad del país para captar inversiones extranjeras y poder mantenernos líder en atracción en comparación con los otros países de la región.
- Algunos elementos importantes que surgieron del sondeo sobre el impacto de la IED:
 - Principales ventajas que incidieron para establecerse en Panamá: Proximidad a su(s) mercado(s), Conectividad aérea y marítima, Uso del dólar, y Seguridad jurídica
 - Obstáculos luego de instalarse en el país fueron: demoras en trámites con el Estado, dificultad para conseguir RH calificado, vacíos en la cadena de valor (falta de proveedores locales adecuados).
 - Como acciones previstas para realizar a futuro (2021-22), la mayoría piensa ampliar su oferta de productos, incrementar el capital y reinvertir su excedente. Incrementar personal o cadena de valor (proveedores) no están consideradas en futuro cercano.
 - Las empresas contribuyen en el desarrollo de país a través de sus planes de Responsabilidad Social Empresarial; transferencia de conocimiento (personal extranjero altamente calificado capacita al recurso humano local contratado); productos que estimulan la innovación y a través de alquileres, uso de facilidades educativas (escuelas, universidades) y consumo de su personal extranjero.
 - Los aspectos que podrían facilitar y/o apoyar el desarrollo de las empresas extranjeras, por parte del Estado, pueden resumirse en: fortalecer la labor de ente regulador; promover una competencia sana y equitativa; garantizar la seguridad jurídica para atraer inversiones futuras; agilizar los trámites gubernamentales y mejorar los incentivos para los empleados locales.

C. Bibliografía

- CAF. 2019. Integridad en las políticas públicas. Claves para prevenir la corrupción. Recuperado de: <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1503>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2020. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2020. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46501-balance-preliminar-economias-america-latina-caribe-2020>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2020. La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Recuperado de: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46450/S2000595_es.pdf
- García. P., López, A. 2020. La Inversión Extranjera Directa Definiciones, determinantes, impactos y políticas públicas. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-inversion-extranjera-directa-Definiciones-determinantes-impactos-y-politicas-publicas.pdf>
- Organization for Economic Co-operation and Development. 2020. Tackling Coronavirus (COVID-19): Contributing to a Global Effort. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. Recuperado de: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/foreign-direct-investment-flows-in-the-time-of-covid-19-a2fa20c4/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 2011. Definición marco de inversión extranjera directa: cuarta edición. Recuperado de: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264094475-es.pdf?expires=1624304291&id=id&accname=guest&checksum=C6DC6D2A05122B793EFCF94D9A3E2E7E>
- World Bank Group. 2020. World Bank Policy Research Working Paper. Winners-and-Losers-from-COVID-19-Global-Evidence-from-Google-Search. Recuperado de: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33852>
- World Bank Group. 2020. Global Investment Competitiveness Report 2019/2020: Rebuilding Investor Confidence in Times of Uncertainty. Washington, DC: World Bank Group. Recuperado de: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33808>