



HACIA LA PROMOCIÓN DE IED SUSTENTABLE EN SUDAMÉRICA

**-algunas oportunidades de cooperación entre la UE y
América del Sur-**

Preparado por: Annie Dufey

**Documento preparado para el taller “La Perspectiva Sudamericana sobre la
Política de Desarrollo Sustentable de la Unión Europea” organizado por
IIED y RIDES, Santiago de Chile, 19-20 de Julio 2004**

1. Introducción

Durante el último par de décadas los gobiernos de los países de Sudamérica (SA) -así como otros gobiernos en países en desarrollo (PED), han renovado su énfasis en el rol de la inversión extranjera directa (IED) como catalizador de desarrollo, y han dado paso a políticas más liberales e incluso de incentivo directo a la IED, en reemplazo de las políticas restrictivas y más reguladoras utilizadas en los sesentas y setentas. Como resultado los flujos de IED a la Región han aumentado fuertemente, pasando de un total de US\$ 8,957 billones en 1991 a US \$26,647 billones en 2002.

La Unión Europea (UE) , por su parte, además de ser la principal fuente de IED en el mundo aportando el 75% de los flujos mundiales, también constituye el principal inversor externo en la Región.

Si bien existen varios casos de PED que han sido exitosos en la promoción de IED que se haya materializado en un elemento a favor del proceso de desarrollo de sus economías, la experiencia también ha demostrado que ello no siempre ocurre. Así, existen también, por un lado, varias experiencias de países que pese a la liberalización de sus políticas no han sido exitosos en la atracción de IED, y por el otro, de países que sí han sido exitosos en la atracción de empresas transnacionales (ETs) pero cuya contribución a sus respectivas economías ha sido más bien pobre, al menos, respecto de lo que la teoría tradicional predice. Ello además se suma a una lista importante de potenciales impactos negativos sobre el desarrollo sustentable ligados a las prácticas de compañías extranjeras, entre ellas, un aceleramiento en la degradación ambiental, una disminución de los estándares ambientales y laborales, aumento de la inequidad, desplazamiento de empresas nacionales (crowding out), debilitamiento de capacidades tecnológicas y prácticas anticompetitivas.

Todos estos elementos han ido contribuyendo al pensamiento y debate sobre los diferentes tipos de costos y beneficios asociados a la IED.

En ese sentido los gobiernos han ido internalizando que si bien la IED posee un potencial muy importante para un proceso de desarrollo sustentable en sus países, su simple atracción no es una condición suficiente para gozar de sus beneficios. En ese sentido un elemento es el ser capaces como países de atraer IED y otro muy distinto es que dicha inversión se traduzca en beneficios para sus procesos de desarrollo sustentable.

Como resultado, el enfoque de los gobiernos de países en desarrollo en torno a la IED, y más específicamente, en torno a qué corresponde a IED más sustentable ha ido cambiando. Existe ahora una tendencia más generalizada enfocada en la búsqueda de políticas e instrumentos orientados no sólo a maximizar la cantidad de los flujos de IED si no también la “calidad” de dichos flujos, en términos de su impacto sobre el desarrollo sustentable de sus países.

Ahora, respecto de cuál es el set de políticas e instrumentos más adecuados para atraer IED más sustentable, por un lado, así como el alcance del concepto de IED “sustentable” en sí mismo, por el otro, son temas en que no existe consenso y son sujetos de fuerte debate e investigación.

Este breve artículo da cuenta de distintos aspectos relevantes que deberían ser considerados por aquellos gobiernos sudamericanos interesados en la promoción de IED más sustentable y propone algunas oportunidades de cooperación entre los gobiernos de la UE y SA.

Para los efectos del presente artículo, el término IED sustentable se refiere a aquella que maximiza sus beneficios sobre los procesos de desarrollo sustentable a la vez que minimiza sus impactos negativos.

Dada las limitaciones inherentes a este tipo de artículos, éste no pretende en ningún caso hacer un análisis exhaustivo sobre los términos en que se dan los flujos de IED desde la UE a SA, si no más bien pretende apuntar a ciertos temas que parecen ser relevantes y comunes para la Región en la promoción de una IED más sustentable y que por lo tanto merecen ser analizados en mayor detalle.

2. Flujos y características de la IED en Sudamérica

La tabla siguiente refleja la evolución de los flujos totales de IED a los países de América del Sur desde comienzos de los noventas. La IED aumentó fuertemente pasando de un total de US\$ 8,957 billones en 1991 a US\$ 26,647 billones en 2002, alcanzando su peak en 1999 (US\$ 70,2 billones). El incremento en los flujos de ETs se asocia a la implementación de políticas de comercio e inversión más liberales en los países de la Región. La caída en los flujos a partir de 1999 y que se mantenía hasta el año 2002 se explica en diversas razones, entre ellas, la desaceleración de la economía mundial, la cual se vio acompañada por una reducción de las inversiones y una caída en la tasa de ganancia de las empresas; las tensiones políticas y económicas en diversos países de la Región; así como el fin de la mayoría de los ciclos de privatizaciones en SA¹. Así, mientras en 1997 Sudamérica participaba con casi el 10% de los flujos de IED a nivel mundial, durante 2002 dicha importancia era de sólo 5%.

En cuanto a la distribución de la IED entre los países de Sudamérica, ésta ha sido bastante desigual y básicamente concentrada en torno a tres países - Brasil, Argentina y Chile, los que suman más del 82% de la IED materializada en la Región entre 1990 y 2002. Cabe señalar que dichos países también se incluyen dentro de los diez PED del mundo con mayores inlfujos de IED entre 1990-2002.

El stock de IED en la Región representa en promedio el 40% del producto interno bruto y el 21.4% de la formación bruta de capital fijo, con importantes variaciones a nivel de los distintos países. Así, por ejemplo, en países como Bolivia, Argentina y Chile, el stock de IED representa un porcentaje importante del PIB, con cifras por sobre el 70% para el año 2002. Asimismo, el stock de IED forma parte importante de la formación bruta entre 1997-2002 para países como Bolivia, Ecuador y Venezuela. (Ver Cuadro 1)

En cuanto a la composición de la IED a nivel sectorial, cifras para el año 1999 muestran que el 52,2% de la IED en América Latina se concentraba en el sector terciario, un 32,8% en el sector secundario y el 12% en el sector primario. Cabe señalar que su participación en el sector primario (especialmente la minería) denota un incremento respecto de 1988 (9.6%), tendencia contraria a la del resto del mundo en donde su importancia relativa va en disminución.

¹ Cepal (2003) “*La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*” LC/G.2198-P, Santiago de Chile, Marzo; Borregaard N. (2003) “*Background Paper Southern Agenda*”, RIDES, October

**CUADRO 1: ENTRADAS NETAS DE IED EN SUDAMÉRICA(a), 1991-2002
(EN MILLONES DE DOLARES)**

	Prom 1991- 1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Particip. (prom 1990- 2002 (%))	Part. IED en el PIB* (2002) (%)	Part. IED en FBCF** (prom 1997-2002) (%)
Argentina	3960	5294	6711	5697	23988	11657	3214	1003	20.6	74.7	22.2
Bolivia	180	493	607	872	1010	725	662	612	1.6	79.2	54.1
Brasil	2751	11648	19848	26347	28576	32779	22636	16566	51.9	52.1	21.6
Chile	1854	4913	5471	4793	8988	3639	4476	1601	9.7	69.7	28.1
Colombia	1358	3407	6042	2983	1468	2280	2328	1950	4.1	24.0	18.9
Ecuador	403	465	583	830	648	720	1330	1335	2.1	39.5	30.0(b)
Paraguay	155	229	252	240	94	119	79	80	0.2	12.1	9.6(b)
Perú	1291	3355	2050	1930	1939	662	1064	1943	2.9	22.1	13.2
Uruguay	91	142	162	164	235	274	318	168	0.5	13.1	8.2
Venezuela	1079	2270	5138	3766	3290	4465	3448	1389	6.5	33.6	24.1(b)
Mercosur y Chile	8564	21855	32030	36837	61881	48468	30723	19420	82.8		
Comunidad Andina	4557	10361	14834	10785	8355	8852	8832	7229	17.2		
Total SA	13121.6	32216	46864	47622	70236	57320	39555	26647		40.1	21.4
(%) Mundial	5.8	8.3	9.8	6.9	6.5	3.8	5.4	5.0			

Source: CEPAL (2003); UNCTAD (2003)

*: el stock de IED; **: Formación Bruta de Capital Fijo

(a): no incluye Guyana ni Suriname; (b): sólo incluye hasta 2001

La UE, por su parte, representa la principal fuente de IED en el mundo, proporcionado el 75% de los flujos de IED a nivel mundial². Durante el año 2000 dichos flujos alcanzaron un total de US\$ 773 billones, unas cinco veces los flujos de inversión externos generados por los Estados Unidos. La supremacía de la UE en lo que a flujos de inversión se refiere también se refleja a nivel de los países de Sudamérica, donde ha ido creciendo de manera importante en los últimos años. Así mientras en 1997 la presencia de IED de origen europeo en América Latina³ lograba niveles similares a la de los Estados Unidos (unos US\$ 22 billones), en 1998 la EU se convirtió en el principal inversor extranjero en América Latina con un total de US\$ 33 billones, tendencia que se acentuó durante 1999 (US\$ 43 billones). Esta cifra representa el 39% de la IED total materializada en la Región en dicho año.

En cuanto a los países de procedencia, España ha sido el inversor europeo líder en Sudamérica. De acuerdo a cifras para 1999, España representaba el 65% de los flujos de IED, seguido por el Reino Unido (15%), Francia (7%), Alemania (5%) y Portugal

² UNCTAD (2001) "World Investment Report 2001", UNCTAD/WIR/2001, UNCTAD, Ginebra

³ Esta cifra incluye también México y el Caribe, pero no distorsionan la conclusión dado que sólo tres países Brasil, Argentina y Chile concentran más del 80% de la IED en América Latina

(4%)⁴. Su distribución sectorial se concentra especialmente en el área de servicios de agua, energía y telecomunicaciones⁵.

A un nivel más desagregado, se tiene que los flujos de IED de la UE hacia los países del Mercosur durante 2000 alcanzaron los € 26,5 millones, cifra que ha ido disminuyendo dramáticamente en los siguientes años (€ 16,5 y € 5,6 millones en 2001 y 2002, respectivamente⁶). De acuerdo a otras fuentes, durante 2002 el Mercosur agrupó el 4,3 y 7% del flujo total y del stock de IED materializada en el mundo por la UE⁷, respectivamente.

En el caso de Chile, la IED acumulada entre los años 1974 y 2000 procedente de la UE alcanzó los US\$ 17.284 millones - el 37% del total percibido en Chile durante ese período -, siendo así la fuente más importante de IED en Chile. En términos sectoriales, el 35% de los recursos se concentran en el sector de electricidad, gas y agua, seguido por el sector de servicios financieros (29,4%), mientras que el sector minero se ubica en un tercer lugar con el 11,5%⁸.

En cuanto a la Comunidad Andina, la IED materializada acumulada de origen europeo durante el período 1992-2001 también es importante, alcanzando un total de US\$ 22.830 millones (26% de la IED total recibida), lo que también la convierte en la principal fuente de IED para la Comunidad Andina. En general su tendencia es creciente, con un peak en 1997 (US\$ 4,322 millones). En el año 2001, al igual que en el resto de América del Sur, la IED procedente de la UE mostró una caída de 33% respecto del año anterior⁹.

- **Características de la IED en América del Sur**

Dadas las ventajas comparativas de los países de la Región el tipo de IED materializada es mayoritariamente de tipo “buscadora de recursos naturales”¹⁰, especialmente en el sector minero y forestal, la que se orienta principalmente a la exportación. No obstante, en los países más grandes como Brasil y Argentina, las ETs del tipo “buscadoras de mercado” también han sido relevantes, especialmente en el sector manufacturero y de servicios.

En particular, la IED procedente de la UE se localiza mayoritariamente en el sector terciario, el que se asocia de manera preferente a ETs buscadoras de eficiencia.

Una distinción adicional tiene que ver con el modo de entrada de la IED, esto es si se da a través de Fusiones o Adquisiciones (F&A) o a través de inversión nueva¹¹. Esta

⁴ Incluye México y otros países del Caribe

⁵ UNCTAD (2001)

⁶ www.delury.cec.eu.int/Uruguay/ue_mercosurUE%20mayo202004.pdf

⁷ http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm

⁸ www.foreigncommittee.cl

⁹ Informe Estadístico “Comercio e Inversión entre la Comunidad Andina y la Unión Europea 1991-2001” SG/de 057, 18 de marzo de 2003, Comunidad Andina, disponible en www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde057.pdf

¹⁰ Es comúnmente aceptado clasificar a los distintos tipos de IED de acuerdo a su motivación. Así la IED “buscadora de mercados” (market-seeking es el término en inglés) se interesa en mercados grandes y crecientes; la “buscadora de recursos naturales” (natural resource-seeking en inglés) se interesa en el acceso a recursos naturales y materia prima; la “buscadora de activos” (asset-seeking investment) se interesa en mano de obra barata y abundante o; mano de obra calificada, activos tecnológicos, innovación u otros activos creados; la “buscadora de eficiencia (efficiency-seeking en inglés) busca una base productiva eficiente y competitiva para exportar

¹¹ “greenfield” es el término en inglés

distinción es relevante en el debate IED y desarrollo sustentable por cuanto el modo de F&A ha sido señalado por la literatura como potencialmente menos beneficioso en su contribución a la economía receptora, al menos en el corto plazo¹².

Cabe señalar que a diferencia de otros PED, la entrada a través de F&A ha sido una característica importante de la IED en América del Sur y que se encuentra especialmente ligada a los procesos de privatización de empresas estatales y de desregulación en el sector de servicios. Sin embargo, este modo de entrada ha ido perdiendo importancia en el último par de años debido a la finalización de varios de los procesos de privatización en los países de la Región. Justamente en el caso de los inversionistas europeos, las F&A ha sido el modo favorito de IED, las que se concentran especialmente en el área de servicios, energía y telecomunicaciones.

Otra característica importante tiene que ver con el tipo de propiedad de la IED. En América del Sur, en general, han predominado las inversiones donde las ETs toman control mayoritario o total de los negocios locales, siendo menos frecuente la constitución de “joint ventures” con empresas nacionales, lo que sugeriría que han sido más frecuentes las Adquisiciones que las Fusiones. Estas últimas la literatura en el tema las señala como un posible vehículo para la modernización y la industrialización de las firmas locales¹³.

3. Algunos elementos claves en la promoción de IED de calidad

Existen al menos tres elementos básicos que inciden en la atracción de IED de calidad en términos de su impacto sobre el desarrollo sustentable de los países. Un primer elemento se refiere a las políticas nacionales -tanto el marco general como políticas para la promoción de IED. Un segundo elemento, ligado al anterior, se refiere a los límites y restricciones que enfrentan actualmente los gobiernos para formular sus políticas en torno a la IED, especialmente aquellas restricciones dadas por los acuerdos y reglas de inversión a nivel bilateral y/o multilateral. Un tercer elemento se refiere al alcance del concepto de IED sustentable o de calidad en sí mismo. En lo siguiente se abordan brevemente cada uno de estos elementos.

a. Respecto a las políticas e instrumentos para la regulación y promoción de IED

Los países pueden promover IED de diferentes formas. Desde simplemente liberalizar las condiciones de acceso y establecimiento a la IED sin hacer mucho más; pasando por promover IED en general sin buscar atraer ningún tipo de inversión en particular, hasta promover IED de manera más selectiva, concentrándose en ciertas actividades, tipos de tecnologías o tipos de inversores. En base a ello, la UNCTAD define tres tipos de estrategias generales o generaciones de políticas que los países han utilizado para atraer IED.

Una primera generación en que los países adoptan políticas más liberales, en las cuales los regímenes de IED reducen las barreras a la IED, refuerzan los estándares de tratamiento al inversionista extranjero y se da un mayor rol a las fuerzas de

¹² UNCTAD (2000) “*World Investment Report, 2000*”, UNCTAD/WIR/2000, UNCTAD, Geneva

¹³ Chudnovski D. and López A. (2002) “*La Inversión Extranjera Directa en el Mercosur: un análisis comparativo*” en Chudnovski et al eds. “*El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur, Sig:lo XXI y RED Mercosur*”

mercado en la asignación de recursos¹⁴. En efecto, la liberalización de los acuerdos marco a la IED ha sido la política dominante desde mediados de los 1980s en prácticamente todos los países, tanto industrializados como en desarrollo, reflejado, por ejemplo, en que de los 1.641 cambios introducidos a las leyes de IED en 165 países entre 1991 y 2002, un 95% era hacia una mayor liberalización¹⁵.

En una segunda generación de políticas de promoción a la IED, los gobiernos van un paso más allá y buscan activamente atraer IED a través del “marketing” de sus respectivos países, hecho que se ha visto reflejado con la proliferación de las Agencias de Promoción de Inversiones (API), con actualmente más de 164 entidades a nivel mundial.

Una tercera y más reciente generación de políticas toma el llamado “ambiente adecuado”¹⁶ para la IED como punto de partida y utiliza un enfoque proactivo para la atracción de ésta. Este nuevo enfoque, en lugar de promover cualquier tipo de inversión extranjera como lo hace el anterior, tiene como objetivo atraer aquella a partir de industrias, firmas, tipos de inversionistas e incluso de países específicos. Aquí el tipo de ETs que se busca para las actividades de marketing se determina de acuerdo al impacto de la inversión sobre las necesidades de desarrollo de un país o región en particular. Este tipo de enfoque está comenzando a ser cada vez más difundido, lo cual se ha visto reflejado en la proliferación de numerosas API a nivel subnacional y municipal. Asimismo, de acuerdo a una encuesta recientemente realizada por UNCTAD durante 2004, la mayoría de la API - incluyendo aquellas de Latinoamérica, realiza algún tipo de selección en la atracción de IED, sea a nivel de países, sectores o tipo de inversionistas. Dicha tendencia habría sido reforzada por la caída en los flujos de IED hacia los países en desarrollo del último par de años.

A esta tipología de estrategias para la promoción de IED se podría adicionar una generación “pre-liberalización” de políticas en la cual algunos gobiernos, incluidos algunos de países de SA, buscaban atraer IED y modificar su contribución a la economía doméstica a través del uso de un mix de instrumentos de incentivo y regulatorios, respectivamente. Este tipo de políticas fueron ampliamente utilizadas en el pasado, tanto por los actualmente países industrializados como en desarrollo, y su uso ha ido declinando en el tiempo, entre otras razones que se explican más adelante, a que entran en conflicto con las reglas de la liberalización.

Con todo, el más nuevo enfoque a la IED sugeriría que el conocimiento convencional de que los países deben implementar políticas para promover una integración global, proteger al inversionista externo y minimizar la acción de los gobiernos está cambiando. Existe ahora un creciente interés por parte de los gobiernos no sólo de incrementar la cantidad de los flujos de IED si no también de mejorar la calidad de dicha inversión en términos de sus impactos sobre el desarrollo sustentable de los países¹⁷. Los gobiernos de PED cada vez están más conscientes que si bien la IED tiene un rol potencial muy importante para el desarrollo sustentable de sus países, la materialización de sus beneficios no es de ninguna manera automática. Así la simple atracción de IED no es suficiente para gozar de sus beneficios, y en ese sentido, un

¹⁴ UNCTAD (2001)

¹⁵ UNCTAD (2003)

¹⁶ “Enabling environment” es el término en inglés

¹⁷ UNCTAD (2001)

elemento es el ser capaz como país de atraer IED y otra bien diferente es el ser capaz de beneficiarse de ella. Ahora cuál es el set de políticas e instrumentos adecuados tanto para atraer IED más sostenible y materializar sus beneficios en el país receptor es un tema en que es sujeto a un fuerte debate e investigación.

- **Tipología de políticas e instrumentos para promover IED**

Existe un primer grupo de instrumentos, que si bien no son para la promoción si no más bien para la regulación de la IED, son interesantes por cuanto modifican el impacto que ésta puede tener sobre las economías locales. Estos varían desde una simple prohibición a la entrada de IED a sectores particulares hasta la entrada bajo ciertas condiciones. Entre los requerimientos de desempeño más comunes se encuentran la exigencia de ciertos niveles mínimos de contenido local, participación nacional sobre la propiedad, la formación de joint ventures, desempeño de exportaciones, transferencia tecnológica y el empleo de mano de obra nacional.

Este tipo de instrumentos, como se explica en el punto anterior, fueron ampliamente utilizados por los países Latinoamericanos durante los años 1960s y 1970s durante el boom de los períodos de industrialización basada en sustitución de exportaciones. Ahora su uso ha declinado con el tiempo, tanto en los PED como en los industrializados¹⁸. Entre las razones que explican la baja en su uso se encuentran: las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de algunos acuerdos de inversión bilaterales y multilaterales; la reducción de las barreras a la IED así como la existencia de un ambiente más competitivo por atraerla, hacen que sea muy difícil implementarlos sin desviar IED y afectar el desempeño competitivo y; la creciente preferencia de los gobiernos por los instrumentos de mercado para el logro de ciertos objetivos de desarrollo¹⁹. También se han señalado algunos impactos negativos sobre el crecimiento y bienestar de los PED asociados a dichos instrumentos, especialmente en el caso de los incentivos perversos sobre la productividad de las ETs que representa la protección a la competencia tanto nacional como extranjera que con frecuencia los gobiernos de los países receptores les otorgaban a modo de quid pro quo por el uso de requisitos de desempeño. Asimismo, también existe alguna evidencia de que las políticas orientadas a la exportación y las restricciones a ciertas inversiones buscadoras de mercado también creaban distorsiones que impedían la transferencia de tecnologías y conocimiento a la economía local, por lo que la remoción de dichas restricciones, siempre y cuando sea acompañado por un adecuado apoyo institucional, también puede llevar a una IED más sustentable en términos de integrarla más a la economía nacional²⁰. Con todo, actualmente existe un renovado interés en este tipo de instrumentos debido a su potencial para modificar la contribución de la IED sobre las economías receptoras.

Otro set de instrumentos se refiere a aquellos para la promoción o atracción de IED, los que a su vez, se pueden resumir bajo dos grandes grupos, uno basado en reglas y el otro basado en incentivos²¹.

¹⁸ Chang (2003) “*Foreign Investment Regulation in Historical Perspective, lessons for the proposed WTO Investment Agreement*”, Third World Network, March

¹⁹ UNCTAD (2003)

²⁰ Oman (2000) “*Policy Competition and Foreign Direct Investment*” OECD Development Centre, Paris

²¹ Oman (2000)

El grupo de instrumentos basado en incentivos a la IED como ya se ha dicho en un punto anterior, ha sido ampliamente utilizado en el pasado por todo tipo de países. Básicamente incluye los incentivos financieros (ayudas directas, créditos subsidiados, préstamos garantizados), incentivos fiscales (exenciones y rebajas impositivas, depreciación acelerada de las inversiones, deducciones especiales, exención de derechos de importación, etc.) e incentivos indirectos (provisión de terrenos e infraestructura especial, acceso preferencial a compras del gobierno, garantía de posiciones monopólicas, tratamientos regulatorios especiales, etc.).

El grupo basado en reglas, por su parte, corresponde a un enfoque más nuevo, y que también es bastante amplio y heterogéneo. Incluye desde reglas macroeconómicas (p.ej. la consolidación de la estabilidad económica y política de los país, el uso de tipos de cambio adecuados, política monetaria y fiscal) hasta reglas macro-organizacionales como son aquellas reglas que afectan el patrón de asignación de recursos y la estructura de organizaciones de las actividades económicas (p.ej. la leyes de propiedad intelectual, el fortalecimiento del sistema judicial, la privatización de empresas públicas, la desregulación de los mercados, la liberalización de los flujos de comercio y de capitales, acuerdos de inversión internacionales, establecimiento de zonas industriales con leyes diferentes al resto del país, cambio en las leyes y estándares laborales y ambientales y reglas que afectan la cantidad y la calidad de los recursos productivos como son las políticas de educación, salud e infraestructura).

Un grupo diferente de instrumentos, pero que también se incluye dentro de este grupo de reglas debido a que buscan mejorar el ambiente para la inversión, incluye a aquellos servicios que los gobiernos han comenzado a proveer a los inversionistas extranjeros (p.ej: los procesos administrativos de ventanilla única y otros servicios post inversión). Asimismo, las técnicas promocionales usadas por los gobiernos para entregar información a potenciales inversionistas extranjeros sobre los esfuerzos realizados por el país en proveer un ambiente propicio para la inversión creando una imagen atractiva del país, también se incluyen dentro de esta categoría.

Respecto del impacto sobre las decisiones de localización de las ETs de los distintos tipos de instrumentos, cabe señalar que la literatura sugiere que si bien los determinantes económicos tradicionales aun son relevantes²², otros factores como la estabilidad macroeconómica y política poseen un rol crucial en la atracción de IED. Más aún, un enfoque para la promoción de IED basado en reglas, siempre que no se base en una rebaja de estándares, está recibiendo una creciente atención ya que, por un lado, le cabría un rol en la atracción de inversión sustentable, y por el otro, su implementación no sólo beneficia a los inversionistas externos si no que a la economía nacional como un todo. Un ejemplo de ello lo constituyen las políticas para mejorar la calidad de los recursos humanos en la atracción de IED de mayor valor agregado.

Por otro lado, cabe señalar que la correlación entre IED y los estándares tanto laborales como ambientales ha sido un tema crucial en el debate tradicional en torno a la IED y desarrollo sustentable. No obstante la evidencia en el tema tiende a ser ambigua, no existiendo evidencia estadística para apoyar que los factores ambientales o sociales tienen algún efecto en las decisiones de localización de la IED,

²² Se dice que el atractivo de una país para los distintos tipos de IED (ver pie de página 10) depende primeramente de factores económicos como tamaño del mercado, disponibilidad de recursos naturales, mano de obra barata, etc.

e incluso hay autores que concluyen que de existir, ésta sería positiva²³. Ello sugiere un gran potencial para explorar sobre las oportunidades que existen para atraer IED a través de mejores prácticas ambientales y sociales.

La promoción de IED vía incentivos, por su parte, es bastante más cuestionada. Por un lado, su racionalidad se basa en la existencia de un beneficio esperado de la IED que no siempre se materializa (o que es negativo) y que por lo demás es muy difícil de calcular, lo cual puede llevar a una distorsión en las decisiones de inversión. Por otro lado existe el riesgo de que su uso desencadene en una “guerra de ofertas”²⁴, en la cual los gobiernos (nacionales y subnacionales) compiten entre sí por atraer IED ofreciendo incentivos cada vez más significativos, con la consiguiente transferencia de recursos nacionales a las empresas transnacionales. La existencia de este tipo de problemas han sido documentados, por ejemplo, para el caso de Brasil y Argentina²⁵.

Por otro lado, en cuanto a la influencia de los incentivos en las decisiones de localización de la IED, la literatura sugiere un rol más bien marginal²⁶.

Específicamente, sugiere que sólo una vez que los factores “fundamentales” están dados, otros factores tales como incentivos y técnicas de promoción tendrían algún rol. Su importancia se acrecentaría en la medida en que las políticas y otros factores que afectan a la IED se tornan relativamente similares entre distintos países y localizaciones, especialmente cuando éstos se encuentran cercanos físicamente.

b. *Los límites a las opciones de política doméstica en torno a la IED*

La liberalización de los regímenes de comercio e inversión tienen un efecto enorme en la forma en que se formulan e implementan las nuevas políticas en torno a la IED, lo cual sin duda afecta la capacidad de los gobiernos para seleccionar y modificar la calidad de la IED. En particular, existe preocupación en torno a que muchas de las políticas e instrumentos utilizados para regular y materializar los beneficios de la IED en sectores determinados por los hoy en día países industrializados, se encuentran actualmente muy limitados o prohibidos por las nuevas reglas de inversión.

Por ejemplo, los requerimientos de desempeño han sido identificados como herramientas con un potencial importante para mejorar los beneficios de la IED sobre el desarrollo sustentable. Sin embargo, los países industrializados los asocian con políticas intervencionistas del pasado y cuestionan su efectividad, lo que se ha reflejado en una serie de acuerdos tanto multilaterales como bilaterales que restringen su uso. Así, por ejemplo, a nivel de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en particular el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversión Relacionadas al Comercio (TRIMS es la sigla en inglés) prohíbe aquellos que se consideran que distorsionan el comercio. El TRIMS además prohíbe los requisitos de desempeño asociados a una ventaja, por ejemplo, a un subsidio, los que a su vez también se prohíben bajo el Acuerdo de Subsidios y Medidas Compensatorias de la OMC. Ambos acuerdos sólo se aplican para el comercio de bienes. El comercio de servicios se regula de acuerdo al Acuerdo General de Servicios (GATS es la sigla en inglés), el cual otorga flexibilidad para el uso de estos instrumentos. Por otro lado, se

²³ Ver Fox (2003)

²⁴ las llamadas “bidding wars”

²⁵ Oman (2000)

²⁶ Oman (2000)

debe señalar que existe una creciente preocupación que ante la inexistencia de un acuerdo formal sobre inversiones en la OMC, los miembros están utilizando el GATS como el instrumento para liberalizar la IED.

A nivel bilateral y regional, los acuerdos de inversión, en particular aquellos que involucran a los Estados Unidos y Canadá, también limitan el uso de dichos instrumentos y de manera aún más restrictiva que el TRIMS.

Otra preocupación relativa a estos acuerdos entre países en materia de inversión se refiere a ciertos derechos en materia de solución de controversia que se entregan a inversionistas extranjeros a través de estos acuerdos. Un ejemplo emblemático de ello corresponde al Capítulo 11 del Nafta en materia de expropiación, lo que en la práctica ha significado que los gobiernos han debido pagar cuantiosas sumas de dinero a empresas extranjeras a cambio de poder proteger el medio ambiente o la salud de la población²⁷.

Otro tema que ha causado controversia se refieren a los esfuerzos por crear restricciones legalmente vinculantes al uso de subsidios a la inversión discrecionales así como otras medidas para la promoción de IED, especialmente dada la importancia que los PED otorgan a dichas herramientas en un ambiente para la atracción de IED que se hace cada vez más competitivo.

Con todo, debido a que existen argumentos válidos desde el punto de vista del desarrollo sustentable para el uso de dichos instrumentos, ellos debieran ser considerados en las negociaciones de las reglas que afectan la inversión. Los países de América Latina necesitan preservar su espacio para formular e implementar políticas nacionales en torno a la IED de manera que puedan atender sus necesidades de desarrollo. Por otro lado, los gobiernos también deben estar conscientes de los costos asociados a estos instrumentos y sopesarlos a la luz de los compromisos internacionales.

Finalmente, dado que muchas de estas herramientas ya están prohibidas por las reglas multilaterales o bilaterales, otro gran desafío consiste en que los países deben identificar enfoques o herramientas alternativas que les permitan tanto seleccionar el tipo de IED más adecuada a sus necesidades así como maximizar sus beneficios sobre el desarrollo sustentable y minimizar sus impactos negativos.

c. El alcance del concepto de IED sustentable

El punto anterior sugiere que los PED internalizan cada vez más la importancia que tiene la calidad de la IED en términos de su impacto sobre el desarrollo sustentable de los países y se han enfocado en la identificación de políticas y herramientas a través de las cuales pueden seleccionar el tipo de IED adecuada y también maximizar sus beneficios sobre el desarrollo sustentable del país receptor. No obstante el alcance del concepto de IED sustentable se encuentra aún muy restringido y enfocado en torno a los aspectos económicos de la sustentabilidad, especialmente, en la atracción de IED de alto valor agregado o con derrames positivos sobre la economía doméstica y muy poca atención se le ha dado a los aspectos sociales y ambientales del

²⁷ Ver, por ejemplo, Araya y Howard Mann (2002) "An Investment Regime for the Americas: Challenges and Opportunities for Environmental Sustainability" en Deere y Esty (eds) "Greening the Americas: NAFTA's Lessons for Hemispheric Trade" Cambridge, Mass: MIT Press

desarrollo sustentable. En efecto, sólo existe evidencia anecdótica de PED que hayan realizado algún tipo de selección basada en inversionistas extranjeros con mejores prácticas corporativas²⁸. Básicamente, sólo su impacto sobre la creación de trabajo local y en menor medida la transferencia de tecnologías ambientalmente amigable han sido parámetros de evaluación que han recibido alguna atención.

Con todo dado que la relación entre IED y el desarrollo sustentable va mucho más allá de sus impactos sobre la variable económica, un desafío clave que surge en la atracción de IED sostenible es expandir los parámetros sobre los cuales se evalúa dicha sustentabilidad de manera de incluir una gama más holística de variables ambientales y sociales. Ahora qué otros elementos y en qué medida debieran incluirse en este concepto es un tema que depende de cada país y sector en particular. Es un concepto que debe nutrirse en base a una evaluación de los impactos de la IED sobre el desarrollo sustentable de cada país/área/sector en particular así como en las prioridades o necesidades respecto a un desarrollo sustentable de cada país o área en particular. Un análisis sobre las interacciones de la IED y la sustentabilidad de los países de América del Sur sobrepasa las pretensiones de este artículo, no obstante algunos temas importantes se proporcionan en el Recuadro 1.

Respecto a la promoción de IED ligada a una estrategia de desarrollo sustentable a nivel país se debe notar que la atracción de IED no es una estrategia de desarrollo en sí. La IED sin duda puede contribuir al logro de ciertos objetivos dentro de una estrategia de desarrollo sustentable, por ejemplo, a través de crecimiento económico, mejoras prácticas ambientales o en reducción de la pobreza, y por lo tanto puede ser usada como parte dicha estrategia. En ese sentido, cada país debe analizar si la IED puede contribuir al logro de dicha estrategia y el cómo puede hacerlo y también debe asegurarse de que el uso de IED constituye la manera más eficiente de lograr dicho objetivo. Sólo una vez hecho eso, los países deben identificar qué tipo de IED es la que calza con los objetivos de desarrollo sustentable e identificar e implementar las políticas e instrumentos adecuados para seleccionarla, atraerla y maximizar sus beneficios a nivel agregado.

Por otro lado, la identificación de qué tipo de IED es o no sustentable implicaría el establecimiento de estándares de sustentabilidad y con todas las complejidades que ello involucra. Asimismo, también se requeriría un cambio en la forma en que las agencias de promoción de inversión son evaluadas, la cual actualmente se realiza mayoritariamente en base a indicadores de cantidad.

Recuadro 1: Los impactos de la IED sobre la sostenibilidad en América del Sur

En general la literatura sobre los impactos de la IED en los países de América del Sur tiende a concentrarse en los aspectos económicos, y hay muy poco en materia de aspectos ambientales y sociales.

Estudios sobre los aspectos económicos tienden a enfatizar los impactos positivos en términos de creación de capital, crecimiento económico y disminución en la volatilidad²⁹. Aunque también hay casos que apuntan a una escasa contribución económica, al menos en relación a lo que la teoría predice, debido a la naturaleza de enclave de muchas inversiones, especialmente en el sector de

²⁸ Fox (2003) "CSR and Trade & Investment Promotion – a literature review and discussion of key research questions", IIED, October

²⁹ Borregaard (2003)

recursos naturales, lo que se traduce en una baja transferencia tecnológica y de conocimientos y una alta propensión a importar³⁰. Incluso algunos estudios apuntan a aspectos económicos negativos como es el desplazamiento (crowding out) de empresas locales³¹, las fuertes remesas de utilidades con sus consecuentes efectos sobre la balanza de pagos, especialmente en un actual contexto de caída en los flujos de IED a los países de la Región y en que las remesas de utilidades pasan a constituir un elemento estructural en el funcionamiento de las economías.

Los impactos ambientales han sido bastante menos estudiados. En general, existe una preocupación en términos de la degradación sobre los recursos naturales dada su alta concentración en los sectores de explotación de recursos naturales³². Algunos estudios, por ejemplo, en el caso del sector minero en Chile y Perú y en el sector forestal en Chile y Brasil sugieren efectos tanto positivos como negativos asociados a la IED. Positivos en términos de los efectos regulación y tecnológico dados por la transferencia de tecnologías o por presiones para mejorar la tecnologías existentes. El impacto negativo viene dado esencialmente por los efectos escala³³.

En cuanto a los impactos sociales, en general los pocos estudios que existen tratan de ligar de manera indirecta la IED con una reducción de la pobreza vía crecimiento económico. No obstante la IED también ha sido asociada con incrementos en la inequidad en los países de América del Sur. En particular, se sugiere que el nivel de inequidad en la Región se hace más acentuado en periodos de alto flujos de IED, lo que sugeriría que la IED habría llevado a mejoras en los ingresos de los trabajadores más calificados, situación que no se habría dado en el caso de los trabajadores menos calificados³⁴.

En particular, en cuanto a la IED proveniente de la UE, aunque no se tienen estudios que lo aborden en particular, existen dos hechos importantes cuyos impactos merecerían ser estudiados. El primero se refiere al hecho que se concentre en el sector terciario. Algunos especialistas sugieren que la IED en el sector terciario es menos dañina (o más beneficiosa) para el medio ambiente que en el sector primario. Ahora ello también depende de qué tipo de servicios se trate. El impacto sobre la sustentabilidad asociado a la IED será muy distinto si se trata de servicios financieros, energía, turismo, agua, transporte aéreo o terrestre. Un segundo aspecto se refiere al modo de entrada, que en el caso de la UE es mayoritariamente a través de F&A, modo que algunas veces se asocia con menores beneficios sobre la sustentabilidad que las inversiones que vienen a aumentar la capacidad instalada. Entre las principales preocupaciones se encuentran el que no adicionaría a la capacidad productiva ya existente al momento de entrada y que correspondería a una simple transferencia de propiedad y control desde nacionales a extranjeros, la que algunas veces se ha acompañado de despidos o cierres de alguna parte de la actividad productiva o funcional; y que si la empresa adquisidora posee ya algún nivel de poder de mercado esto podría llevar a una dominación de mercado. Por otro lado, también se debe tomar en cuenta que se han documentado casos de efectos ambientales positivos asociados al cambio de propiedad desde empresas nacionales (estatales) a extranjeras, especialmente dados por el uso de prácticas y tecnologías ambientalmente más amigables por parte de éstas últimas³⁵.

³⁰ Chudnovski D. and López A. (2002) "La Inversión Extranjera Directa en el Mercosur: un análisis comparativo" en Chudnovski et al eds. "El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur, Sig:lo XXI y RED Mercosur".

³¹ Nunnenkamp (2002) "To What Extent Can Foreign Direct Investment Help Achieve International Development Goals?", Kiel Working Paper No 1128, Kiel Institute for World Economics, Kiel, October

³² CEPAL (1999)

³³ Borregaard y Dufey (2002) "Environmental Effects of Foreign Investment versus Domestic Investment in the Mining Sector in Latin America" en OECD Proceedings OECD Global Forum on International Investment Conference Foreign Direct Investment and the Environment – Lesson From the Mining Sector, 7-8 February 2002, Paris

³⁴ Te Velde (2001) "Foreign direct Investment and Income Inequality in Latin America – experiences and policy implications" Overseas Development Institute, Abril, Londres

³⁵ Borregaard y Dufey (2000) "Environmental Effects of Foreign Investment versus Domestic Investment in the Mining Sector in Latin America". Material no publicado. CIPMA-RIDES, Santiago

4. Hacia la promoción de IED más sustentable

Luego, un desafío clave para los gobiernos de los países Sudamericanos en la promoción de IED sustentable consiste por un lado, en seleccionar y atraer aquellas ETs cuyas mejores prácticas y potenciales impactos locales calzan con el concepto de IED sustentable, y por el otro, implementar las políticas e instrumentos para que los supuestos beneficios se materialicen y se minimicen los impactos negativos. Obviamente ello no es un tema menor, más bien constituye un desafío enorme por cuanto requiere posicionar de manera atractiva a un país o localidad en particular calzando las necesidades de distintos tipos ETs con las prioridades y necesidades de desarrollo sustentable de dicho país o localidad, sin que ello se convierta en un obstáculo para la IED. Ello requiere el desarrollo de enormes capacidades nacionales tanto para la comprensión de los factores que atraen a distintos tipos de inversionistas, el conocimiento del negocio, de marketing y de las necesidades de desarrollo de cada país o localidad, entre las más importantes.

Lo anterior es un territorio que ha sido escasamente explorado. No obstante algunos estudios preliminares en la materia apuntarían a algunas oportunidades para la atracción de IED más sustentable y que merecen ser más estudiadas para el caso de los países de SA. A continuación se enumeran algunas de ellas.

Diversos estudios apuntan a la importancia de mantener las llamadas “fundamentales” en orden. En general se observa que aquellos países que han sido más exitosos en la atracción de IED tienden a coincidir con aquellos que presentan buenas condiciones de gobernabilidad. Aun más, un enfoque para la promoción de IED basado en reglas y enfocado en la creación de un ambiente más estable y transparente para los inversionistas, podría constituir una forma efectiva de atraer IED sin tener que recurrir a una degradación de los estándares ambientales y laborales³⁶. Asimismo, el potencial para atraer IED de mayor calidad que poseen las políticas gubernamentales destinadas a incrementar la calidad de los recursos humanos en los países receptores, en ciertas áreas claves, es también promisorio y merece ser más estudiado.

En cuanto a rol de los incentivos para la promoción de IED, si bien la literatura sugiere que éste sería más bien marginal, ofrece una oportunidad para la promoción de IED más sustentable que no debe ignorarse y debe ser más investigado. La experiencia en el uso de incentivos a la IED para el logro de objetivos sociales y ambientales en países asiáticos como Malasia, Tailandia y Filipinas³⁷ –aunque hasta el momento ha sido más bien anecdótica, representa un antecedente cuyo rol y eficiencia para la promoción de IED de calidad debe ser más estudiado.

Por otro lado, también se ha dicho que la tendencia a la liberalización de la inversión y el comercio significa que el espacio para hacer política de los gobiernos de los países receptores de la IED está cambiando y se hace cada vez más estrecho, lo que los obliga a ser novedosos en la atracción de IED de calidad. En ese sentido, la literatura más reciente que afirma que la internalización de los impactos de la IED sobre el desarrollo sustentable podría tener un sentido económico -o los llamados casos “win-win-win”- ofrece una oportunidad.

³⁶ Grieg-Gran (2002) “*Towards Sustainable FDI in Asia*” IIED, abril, Londres, citando a Oman (2002)

³⁷ Ver Oman (2002)

Dentro de ellos, el argumento que apela a las preferencias por productos “verdes” como una oportunidad de negocio podría ser una gran oportunidad para la atracción de IED de calidad. En la medida que los consumidores se vuelven más conscientes y sensibles a las condiciones ambientales (y sociales), las ETs pueden encontrar numerosas ventajas en el ser “verdes “ y promover una imagen acorde a eso. Dado que muchos países de América Latina poseen ventajas naturales en la producción de ciertos productos ambientalmente preferibles como los orgánicos o en el turismo sustentable, podrían encontrar una oportunidad para atraer IED más sustentable promoviendo sus países como un medio ambiente limpio y puro. Además del impacto potencial directo de la IED sobre el desarrollo sustentable, esta también podría generar beneficios ambientales y sociales adicionales a través de sus efectos sobre la cadena de proveedores. Sin embargo, tal tipo de estrategia requiere tanto de la existencia de una regulación ambiental como de un cumplimiento de ésta acorde con la imagen que se quiere promover, cuidando que ello tampoco se traduzca en barreras innecesarias al comercio o en estándares ambientales o sociales inadecuados para el país. Asimismo, requiere contar con una cadena de proveedores adecuadamente capacitados. Si bien existen varios casos de ETs que dan capacitación a sus proveedores para “enverdecer” la cadena de abastecimiento, también existe un rol para los gobiernos en términos de proveer o facilitar dicha capacitación a la oferta local, incrementando así también el atractivo del país para ese determinado tipo de IED.

Otros argumentos dentro de esta línea “win-win-win” - cuya relevancia para la atracción de IED de calidad para los países de la Región requiere aún investigarse se resumen en lo siguiente³⁸:

- Las tecnologías limpias son generalmente más eficientes, a su vez que reducen el uso de materia prima e incrementan el reciclaje, lo que se traduce en una baja en los costos de producción
- Las mejores condiciones de trabajo conducen a una mejora en la productividad y a menores disputas con los sindicatos, haciendo más fácil atraer y retener a los empleados
- Cambios en la legislación (regulaciones más exigentes) pueden implicar costos importantes que muchas veces son anticipados a las empresas. Así aquellas ETs que se anticipan al cambio regulatorio obtienen una ventaja competitiva.
- Las compañías con buen desempeño económico y ambiental son percibidas como menos riesgosas por los mercados financieros, reduciéndose el costo del capital. También obtienen una prima de seguros menor.
- Prácticas de negocios responsables tiene un impacto positivo sobre la reputación y sobre la percepción del público de la compañía lo que finalmente afecta sus ventas e incluso sus permisos para operar.

Asimismo, el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) del Protocolo de Kioto también ofrece enormes oportunidades para la promoción de IED sustentable, que varios países de SA ya han comenzado a explorar.

³⁸ Ver Grieg-Gran (2002) para un mayor detalle

Finalmente, otras oportunidades importantes para la promoción de IED más sustentable en SA podrían consistir en: seleccionar la IED proveniente de países que tienen guías o códigos obligatorios para la responsabilidad social corporativa de las empresas que operan en el extranjero, como ya existen, por ejemplo, en el caso de Dinamarca y Canadá; asimismo, los países receptores de IED podrían inducir a mejores prácticas ambientales y sociales adhiriendo a ciertos estándares internacionalmente acordados como son la Guía de la OECD para Empresas Multinacionales³⁹ o el “Global Compact” de Naciones Unidas. Aquí, por otro lado, es relevante analizar la relevancia de dichos estándares en términos de qué tan adecuados son para las prioridades de sustentabilidad propias de cada país. Finalmente, también podrían haber oportunidades para incrementar la contribución de la IED al desarrollo sustentable del país para aquellos gobiernos que apunten a IED proveniente de países cuyos gobiernos posean programas de asistencia para el desarrollo, por ejemplo, programas para incrementar la contribución de las ETs en las economías receptoras a través de una mayor transferencia tanto de habilidades como de tecnología incluyendo en el área ambiental.

5. Algunas oportunidades de colaboración entre los gobiernos de la UE y SA

Todas y cada de las oportunidades para promover una IED más sustentable antes identificadas representa también un enorme desafío para los países de SA en términos de contar con las capacidades técnicas, financieras e institucionales adecuadas. En ese sentido, surgen algunas oportunidades de cooperación entre los países miembros de la UE y de SA con el fin de incrementar la calidad de la IED que llega a estos últimos.

Así, un punto de cooperación importante se refiere a temas de fortalecimiento de capacidades a nivel de las agencias gubernamentales involucradas tanto en la generación de un ambiente adecuado a la inversión como en la promoción de IED, específicamente en:

- Primero que nada, en programas de ayuda para la creación de un clima para la inversión que sea conducente a un desarrollo sustentable y no a una rebaja de estándares, especialmente en los países más pobres de la Región. Temas de gobernabilidad, estabilidad política y económica y de combate a la corrupción parecen ser temas prioritarios
- Ligado a lo anterior, el financiamiento de investigación sobre el rol de las reglas e incentivos en atraer IED sustentable en SA es también importante
- La expansión del concepto de IED de calidad hacia las otras dimensiones del desarrollo sustentable requiere persuadir a las agencias encargadas de promoción de IED de los beneficios de ésta. Ello implica, por un lado, la capacitación en los temas “win-win-win” como, por ejemplo, los beneficios de las tecnologías ambientalmente amigables, análisis de ciclo de vida, etc., y por el otro, la necesidad de financiar investigación que aborden los vínculos de los distintos

³⁹ a las que además de los países de la OECD también se han adherido Argentina, Brasil y Chile

argumentos “win-win-win” en la atracción de IED de calidad en el contexto de los países de SA

- La expansión del concepto de IED de calidad implica una evaluación de proyectos de inversión que involucran un mayor rango de variables, lo que también impone mayores exigencias en términos de capacidades técnicas y de recursos financieros. Ello podría constituir un punto tanto de asistencia técnica como financiera.
- Ello también requiere de un mayor conocimiento de los vínculos entre IED y desarrollo sustentable en los países de la Región, por lo que recursos provenientes de las organismos de asistencia para el desarrollo de la UE también podrían destinarse a la realización de este tipo de estudios en profundidad
- La necesidad de financiamiento de programas para la creación de vínculos productivos entre empresas nacionales y extranjeras a modo de incrementar los beneficios de la IED en el país receptor –por ejemplo, en programas de transferencia de tecnologías limpias y otras prácticas de gestión ambiental o para el “enverdecimiento de la cadena de proveedores” también parece un punto esencial de cooperación.

A modo general, en temas de información, la formación de asociaciones entre las agencias de los países de SA y de la UE también ofrece una oportunidad para la cooperación. En particular, que éstas últimas ayuden en promover y entregar la información sobre las diferentes ventajas que ofrecen los países de SA como localización para la inversión así como asistencia en la identificación de los diferentes potenciales inversionistas a los que se quisiera apuntar.

En cuanto a las agencias de financiamiento ligadas a los gobiernos de la UE un punto de cooperación se refiere al financiamiento de proyectos que no dañan la sustentabilidad del país receptor y también en mejorar las condiciones de acceso a crédito de los proyectos más sustentables. En efecto, debido a que la naturaleza “sustentable” de muchos de estos proyecto se traduce en una escala menor, la existencia de costos fijos en el acceso a crédito implica que deben afrontar una carga financiera proporcionalmente mayor.

Finalmente, si bien las oportunidades de colaboración vienen dadas mayoritariamente a través de las agencias de asistencia para el desarrollo, agencias financieras y agencias de crédito para exportaciones, también existen oportunidades de colaboración a través de las políticas públicas de los países de la UE. En efecto, si bien por temas relacionados a soberanía nacional es poco probable que los gobiernos de la UE puedan regular la conducta de las empresas que operan en el exterior, el desarrollo de códigos de conducta que induzca a las empresas que operan en el extranjero a prácticas responsables y que reflejen las prioridades de sustentabilidad de los países receptores de la IED también aportan en esa dirección.