

Reconstruir el modelo de desarrollo. Como atraer inversión extranjera directa sin afectar la estabilidad del Estado latinoamericano

Rebuilding the development model. How to attract foreign direct investment without affecting the stability of the latin american state

DOI: <https://doi.org/10.17981/juridcuc.16.1.2020.02>

Artículo de Revisión. Fecha de Recepción: 10/04/2019. Fecha de Aceptación: 21/11/2019

Marlon Iván Maldonado Narváez 

Universidad Santo Tomás (Colombia)
marlon.maldonado.n@outlook.com

Para citar este artículo:

Maldonado, M. (2020). Reconstruir el modelo de desarrollo. Como atraer inversión extranjera directa sin afectar la estabilidad del Estado latinoamericano. *JURÍDICAS CUC*, 16(1). 39–68. DOI: <http://dx.doi.org/10.17981/juridcuc.16.1.2020.02>

Resumen

En el presente artículo se analiza el contexto del modelo de atracción de la inversión extranjera y las debilidades que la misma supone para el mantenimiento del desarrollo económico y social en la región. Especialmente si se tiene en cuenta la cantidad de concesiones realizadas por los Estados para hacerse llamativos, y la responsabilidad que se genera al no poder mantener tantos beneficios como se ofrecen. Por tal razón se estudian algunos casos de Estados que para hacerse atractivos promovieron cambios internos, que los fortalecieron haciéndose llamativos a la inversión extranjera, sin necesidad de realizar tantas concesiones. Para la presente investigación, nos basamos en el método deductivo, partiendo de la generalidad de los casos, y pasando posteriormente al análisis de situaciones concretas que pueden favorecer el desarrollo regional, disminuyendo la dependencia de los capitales extranjeros. Aspecto que se fortaleció a partir de una revisión de la bibliografía la cual sirvió como sustento para la reafirmación de las conclusiones que se obtuvieron. Siendo la principal, el hecho de que, para ser más llamativos, se requiere principalmente de procesos de reconstrucción interna, del fortalecimiento de la institucionalidad y de las estructuras de las que se dispone. De esa manera la región será más competitiva y atractiva a la inversión extranjera.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa; Modelos de Desarrollo; Políticas Públicas

Abstract

This article analyses the context of the model for attracting foreign investment and the weaknesses that it entails for the maintenance of economic and social development in the region. This is especially true if one takes into account the number of concessions made by States to make themselves conspicuous, and the responsibility generated by not being able to maintain as many benefits as they offer. For this reason, some cases are studied of States that, in order to make themselves attractive, promoted internal changes that strengthened them by making them attractive to foreign investment, without the need to make so many concessions. For the present research, we are based on the deductive method, starting from the generality of the cases, and going on to the analysis of concrete situations that can favor regional development, decreasing the dependence on foreign capital. This aspect was strengthened by a review of the literature which served as a basis for the reaffirmation of the conclusions obtained. The main conclusion is that, in order to be more effective, internal reconstruction processes are needed, as well as the strengthening of institutions and structures. This will make the region more competitive and attractive to foreign investment.

Keywords: Foreign Direct Investment; Development Models; Public Policies



INTRODUCCIÓN

No es posible vivir de espaldas a la realidad. La globalización y el capitalismo vienen penetrando cada vez más en las diferentes esferas del desarrollo económico, e inclusive en las vidas privadas de las personas. Los capitales van de un lado a otro, cruzan fronteras, buscando mejores condiciones, mejores rendimientos, mayor estabilidad, menor pago de impuestos, etcétera. Frente a estos capitales, se encuentran, por otro lado, los Estados que buscan la manera de los mismos, conocidos como Inversión Extranjera Directa –IED–, se queden en sus territorios. Esta realidad si bien no es exclusiva de la región latinoamericana, si es posible apreciar cómo se siente con gran fuerza.

El otorgamiento de concesiones para la llegada de la IED, obligan a realizar cambios en las políticas internas, cambios en la legislación, desconocimiento de derechos laborales, *quitas* tributarias, y en fin otorgar un sinnúmero de beneficios. Pero hasta qué punto, ¿después de otorgar tantos beneficios es posible apreciar realmente la existencia del margen de ganancia para el Estado receptor de la inversión?

Este cuestionamiento surge en la medida en que la competencia por obtener IED obliga a los Estados –puede decirse– a ceder hasta lo que no tienen. De hecho, en muchas de las protestas ciudadanas que en la actualidad atraviesan varios países de la región, se observa como en ocasiones los reclamos van dirigidos a las excesivas concesiones a los capitales extranjeros, sobre todo cuando se han mantenido la precariedad laboral y social, así como ambivalencias en lo político (Burchardt, 2017)

Las consecuencias de tal postura no pueden ser sino negativas. En primera instancia, como en materia de defensa jurídica del Estado se dificulta la obtención de resultados positivos, debido al exceso de concesiones, que son jurídicamente hablando, muy difíciles de defender. Y, en segundo lugar, desde una óptica más social, se afecta a los trabajadores, se afecta a los empresarios y se afecta a los consumidores. Se afecta a la sociedad en general, ya que tales políticas están más pensadas en beneficiar al capitalista extranjero, y no al ciudadano de a pie.

Por tal razón, entendemos que una de las maneras de dar un giro en las relaciones frente a los inversionistas extranjeros, y continuar siendo llamativos, obteniendo los mejores beneficios de la IED, es a través del cambio de modelo de desarrollo. Para ello, se han utilizado cuatro aspectos macro, los cuales han sido aplicados en otros países y que han sido la base del éxito de los mismos, no solo en materia de prosperidad interna sino también de desarrollo internacional.

El análisis de las políticas de educación, microempresa, industria y reforma agraria, en países como Japón, Alemania, Italia, Corea del Sur y Finlandia, son un buen punto de partida. Tales estados han logrado salir de situaciones de crisis, y ser modelos de desarrollo a partir de una implementación seria de políticas en este sentido, establecidas como base de su crecimiento posterior. Haciendo énfasis en el hecho de que no siempre sus economías fueron prósperas, ni contaban con los recursos naturales y demográficos con los cuales cuentan la mayoría de los países de la región.

El trasplante exitoso de estos modelos depende de su contextualización social. Pero sus resultados positivos serán innegables para la región, en la medida en que se fortalezca el sector interno, y este pueda por si solo mostrarse hacia afuera, como el mejor mecanismo para la atracción de la IED, y esta es básicamente la manera como las economías desarrolladas también atraen la inversión; más que a través del otorgamiento de beneficios sin fin, los cuales pueden terminar por generar más pérdidas que ganancias.

DESARROLLO

Contexto general de la IED

Desde el moderno surgimiento del concepto de Estado, la constante entre todos ellos ha sido la búsqueda generalizada del bienestar y el desarrollo de todos sus coasociados. La primacía del interés general de los nacionales sobre cualquier interés particular es la bandera que se esgrime para llevar adelante todos los procesos necesarios para la obtención de dicho objetivo primigenio y principal.

América Latina no es la excepción dentro de esta premisa, y su historia de desarrollo se ha caracterizado por la búsqueda permanente de un modelo de estabilidad que permita la construcción de dicho proyecto, sin afectar la autodeterminación de las naciones que la componen, pero al mismo tiempo les permita su competitividad dentro del mundo capitalista (Guillén, 2008), es decir, entendiendo la importancia de la globalización; lo cual supone el reconocimiento de otros intereses distintos a los exclusivamente nacionalistas, con las diferencias culturales que ello supone (Chicharro, 2017). Aspecto favorecido por el modelo de desarrollo creado después de la Segunda Guerra Mundial.

En este sentido, el mecanismo usado por años para el cumplimiento de dicho objetivo y el fortalecimiento de su capital humano y social, ha sido a través de la IED por parte de las economías desarrolladas. Lo cual puede decirse que es un mecanismo que responde a las lógicas del desarrollo neoliberal, y que además de lo anterior propende por el establecimiento de políticas de estabilidad macroeconómica para la protección de dicha inversión, y también genera una gran dependencia externa (Soto, 2013).

Así, los inversores siempre buscarán la minimización del riesgo y la maximización de las ganancias, y en la medida en que los estados latinoamericanos acepten toda suerte de demandas, estarán siempre por debajo de una línea justa de negociación. Este escenario, ocurre comúnmente cuando nos encontramos, en especial, frente a multinacionales de los estados desarrollados. De hecho, se observa que en los últimos años esta tendencia se ha venido trasladando hacia las empresas chinas, que, si bien se han venido mostrando como un socio útil dentro del desarrollo económico, no deja de crear dudas sobre lo que serán dichas relaciones en el futuro (Suárez, 2018).

Si bien en primera instancia la IED no puede ser calificada automáticamente como negativa, ya que la misma permite la movilización de grandes cantidades de capital facilitadores de desarrollo, e inclusive la transmisión de *Know-How* y tecnología, en ocasiones mayores a las inversiones que podrían realizarse por los mismos

Estados (Schreuer, 2010); tal dependencia es nociva, en la medida en que las economías regionales son más susceptibles a la especulación extranjera, y dependiente de las diferentes regulaciones y reformas estructurales impuestas por organismos internacionales, las cuales hasta el momento han demostrado no ser muy efectivas para solucionar los problemas de fondo que aquejan a la región, y antes por el contrario generando más desempleo y pobreza en las áreas metropolitanas (Cetre, 2015).

Sumado a lo anterior, el hecho de que en la mayoría de los países de la región existe una fuerte dependencia hacia la exportación de materias primas, como impulsores del crecimiento de su PIB, genera también una fuerte dependencia en lo relativo a las fluctuaciones del precio de dichos productos a nivel internacional, como quedó evidenciado con la locomotora energética y la caída de los precios del petróleo.

La conclusión preliminar de lo que está ocurriendo, ha sido una competencia constante entre los Estados latinoamericanos, no tanto por el desarrollo de su propia industria, como por el establecimiento de unas condiciones macroeconómicas y fiscales, lo suficientemente llamativas para atraer la IED; y de esta manera dar nuevamente inicio al círculo hasta aquí señalado. Ello sin contar con los efectos colaterales que pueden resultar por los cambios que se dan en virtud de dichas transformaciones, especialmente en el campo social (Anzola, 2014).

El problema principal presente en este tipo de casos, es que las garantías que los Estados de la región ofrecen para poder atraer y mantener la IED en sus territorios, en muchas ocasiones supera su propia capacidad de maniobra, por más que en apariencias exista una estabilidad política y económica. Tales circunstancias llevan al nacimiento de pleitos que normalmente son gestionados a través de centros de arbitraje de inversión, como en el caso del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones –CIADI–; más en la práctica es posible apreciar como en la mayoría de los casos a los Estados de la región les ha tocado pagar grandes indemnizaciones a dichos inversores que en últimas, si se ponen en la balanza,

terminan nublando cualquier beneficio que inicialmente se haya podido obtener.

De acuerdo con [Fernández \(2009\)](#), una de las causas de este tipo de resultados negativos en materia de arbitraje de inversión, puede estar asociado a la renuencia de los Estados latinoamericanos sobre la aplicación del arbitraje frente a los conflictos propios, ya que es visto como una pérdida de su soberanía y debilidad frente a intereses foráneos. Por eso si bien en la actualidad se ha podido apreciar una modernización en las regulaciones sobre la materia, los resultados no son los mejores por la falta de una absoluta familiaridad con el tema, que en las economías de los Estados Unidos o las naciones europeas ya venía tratándose con bastante anterioridad.

Sin embargo, teniendo en cuenta lo anotado por [Ohkawa y Rosovsky \(1973\)](#), no necesariamente tiene que ser así. Dichos autores señalan que el moderno proceso de desarrollo japonés en primera instancia no se desarrolló gracias a la presencia de grandes capitales extranjeros. En algunos casos como el alemán, se lograron altos niveles de desarrollo a pesar de los controles y las presiones externas, manteniendo durante la década de los 50 un crecimiento anual de alrededor del 8% ([Eichengreen y Ritschi, 2009](#)).

De acuerdo con lo anotado en el párrafo anterior, se puede concluir el presente apartado afirmando, que, si se tiene en cuenta la gran riqueza de recursos naturales con los cuales cuenta la región, a diferencia del caso japonés y el alemán, es posible decir que cualquier proceso puede ser exitoso, siempre y cuando exista voluntad y compromiso de parte de todos los estamentos de la sociedad, y una buena organización de los procesos de manera articulada, como un todo, pensando en el desarrollo económico de los países.

La IED en el contexto regional

Como ya se anotó, la participación latinoamericana en el sistema capitalista se ha dado principalmente a través del estímulo a la IED. Aspecto que ha supuesto procesos de desregulación y minimización del Estado, modernizando mucho de sus regulaciones en temas co-

merciales y arbitrales, mostrando posturas bastante liberales, de las que de alguna manera solo han estado exentas aquellas que pertenecen al monopolio exclusivo del poder político (Fernández, 2009). De hecho, nos atrevemos a afirmar, que hasta generando un clima de desigualdad en cuanto a las reglas de la competencia, dado los beneficios otorgados a dichos capitales, comparativamente hablando con los pequeños inversores nacionales.

La idea no es satanizar la IED, ya que de alguna manera ha facilitado la generación de empleo y algún empuje a la economía; aunque tal ayuda también tiene un precio bastante alto, en materia de las concesiones otorgadas por los Estados. Empero, de acuerdo con Torres, Polanco y Tinoco (2017) en cuanto a la evidencia empírica que termina por demostrar como los efectos positivos son limitados y los mecanismos para revertir los efectos negativos aún no se han desarrollado.

En la mayoría de los casos el mecanismo utilizado para lograr la atracción de dichos capitales ha sido a través de reformas económicas –tributarias–, acompañados de cambios legislativos orientados a la liberalización del comercio y a la participación en los mercados internacionales. A partir de estos elementos, empíricamente podría decirse que los elementos determinantes de la IED son la estabilidad de la economía, los costos de producción y capital humano, y el acceso a recursos naturales (Cruz, Castillo y Pico, 2017).

Es decir, se requiere además de la estabilidad político-económica de los Estados, una política fiscal que favorezca la inversión, mano de obra barata, y acceso a los recursos primarios de la región. Dicho de otra forma, se precisa redireccionar los ingresos tributarios de los capitales internacionales a los consumidores, reducir los ingresos de las clases obreras, y por último dejar los recursos naturales a disposición de manos foráneas.

Teniendo en cuenta lo señalado por Mogrovejo (2005), en su mayoría la IED está dada por sociedades con fuertes características oligopólicas, no podría esperarse de ellas nada distinto a la búsqueda de tales intereses, ya que las mismas cuentan con tecnología, capital,

patentes e infraestructura suficientes para competir, así que lo único que buscan es ampliar su cuota de mercado, y no el desarrollo de las economías en las cuales invierten. Aspecto que conlleva despidos en otras empresas del mismo sector, e inclusive insolvencias debido a la dificultad supuesta para empresas más pequeñas competir con una multinacional (Trojette, 2016).

Cuando se contrasta este aspecto, con el de las ganancias obtenidas, que solo puede medirse en el número de empleos generados, es posible apreciar como la balanza no se inclina a favor de las economías latinoamericanas, toda vez que al final de cada ejercicio, las ganancias son retiradas de dichos mercados y repartidas o reinvertidas en sus lugares de origen.

Ello sin contar con otros efectos negativos, como la explotación de zonas periféricas en búsqueda del máximo provecho, y con los correspondientes daños al medio ambiente y a las poblaciones cercanas (Lascurain, 2012), incrementando aún más la polarización con el centro, y así, los problemas para los gobiernos regionales al tratar de disminuir dichas brechas sociales.

- *El efecto sobre las finanzas en tiempos de crisis*

Es posible tomar como punto de partida para el presente apartado un texto del Fondo Monetario Internacional–FMI en el cual se reconoce la globalización de los capitales y las finanzas, marcadas por los crecientes flujos de capital privado, en diferentes formas incluidas las inversiones. Dichos capitales que van de un país a otro, de una parte, genera beneficios, pero paralelamente supone la exposición a los países receptores de dicha inversión a crisis de confianza de la entrada de capitales, y obviamente a las salidas súbitas cuando la economía se muestra contraria a los intereses de los inversores (FMI, 2001).

Si bien hasta aquí se ha visto más el tema desde la óptica de los efectos sociales, un tema que es de vital importancia está asociado a los efectos financieros. Como bien se sabe, en el caso de la IED, generalmente son capitales buscando estabilidad, pero que al menor asomo de crisis se van. Esta situación genera un efecto inmediato

en los balances de los Estados, y supone un reajuste a la baja de los mismos, y en últimas termina por agudizar dichas crisis ([Maldonado, 2018](#)).

Este panorama se refleja especialmente, como lo señalan [Lane & Milesi \(2011\)](#), en los países cuya política de atracción a la IED se fundamenta en el otorgamiento de excesivos beneficios, más que en un desarrollo sólido de su sector industrial, y un equilibrio de sus sectores político y social. La subestimación de los riesgos en el caso de la atracción de capitales, y lo global del mercado, conlleva a un incremento de la volatilidad del sistema ([Frenkel, 2003](#)). Dicho de otro modo, llegada la crisis en las finanzas, las inversiones se resguardan en las economías más fuertes.

Otro aspecto que surge de este tipo de situaciones está relacionado con el sector industrial interno, el cual, para poder competir con los grandes capitales extranjeros, debe en muchas ocasiones recurrir al crédito bancario, aumentando así el endeudamiento, el cual no garantiza automáticamente la competitividad; máxime que como se anotó, la IED tiene la ventaja de todos los beneficios otorgados por los Estados para su llegada, con lo cual dicha desigualdad en las condiciones de competencia favorece la ocurrencia de resultados negativos ([Paulus, 2002](#)), pudiendo llevar así a una crisis de impagos en la banca nacional.

- *Breve análisis del caso colombiano*

Como ya se ha anotado hasta aquí, Colombia no es la excepción dentro de esta dinámica de atracción de inversión extranjera directa. Puede decirse que, el trato otorgado por los Estados a la inversión extranjera está estrechamente relacionado con el enfoque económico dentro de las economías desarrolladas en cada época ([Anzola, 2014](#)). Así, durante una primera etapa, que va desde la década de los 60 a la década de los 90 del siglo pasado, la IED era restringida dada la implementación en el país del modelo industrialización por sustitución de importaciones, orientado al desarrollo de la industria nacional ([Plazas, 2016](#)). Sin embargo, nos atrevemos a afirmar que la historia demuestra como dicho modelo fue nocivo,

ya que, restringida la competencia exterior, se generó un adormecimiento de la industria nacional.

La apertura económica y la Constitución Política de 1991 dieron paso a una nueva etapa ([Asamblea Nacional Constituyente, 1991](#)). Una evidencia clara de la misma se encuentra en la promulgación de la [Ley 9 \(1991\)](#), la cual en el literal b) de su artículo segundo, señaló que uno de los propósitos del régimen cambiario era la internacionalización de la economía a través del fomento del comercio exterior de bienes y servicios. Además, de la misma norma se desprende que se dejaba la puerta abierta para regulaciones específicas según sectores de la economía involucrados en el proceso.

De hecho, el tema ha sido regulado a través de la [Ley 963 \(2005\)](#), por la cual se instaure una ley de estabilidad jurídica para los inversionistas en Colombia. Dicha ley que fue derogada por la [Ley 1607 \(art. 166, 2012\)](#), otorgaba a los inversores extranjeros la garantía de que las condiciones originales bajo las cuales se han celebrado los contratos no podrán ser modificadas. De acuerdo con [Azüero, Guzmán y Trujillo \(2017\)](#), originalmente se pensó en la información simétrica de las partes en lo relativo a lo que sería el comportamiento de los impuestos, especialmente en una economía en desarrollo como la colombiana; esto a su vez servía como una póliza de seguro ante la volatilidad y las fluctuaciones económicas que pudiera tener el Estado.

Una política de favorecimiento tributaria a la inversión extranjera, solo marcará una diferencia positiva si va acompañada de toda una cadena de elementos, desde la infraestructura vial hasta el costo de la mano de obra ([Morisset y Pirnia, 1999](#)). De hecho, existen otros elementos asociados a la política de Estado, e inclusive al conflicto interno, violencia y narcotráfico, variables que terminan siendo tanto o más determinantes para la atracción de la IED que la misma política tributaria ([Busse y Hefeker, 2007](#)).

Empero, es claro que para el Estado colombiano es prácticamente imposible poder mantener estabilidad tributaria, con lo cual el mantenimiento de dichos contratos ha resultado en un verdadero fiasco, razón por la cual dicha derogatoria. Ahora bien, lo que no puede

pensarse es como en Colombia se hayan eliminado los incentivos a la IED, sino que simplemente se le puso un freno en el aspecto tributario, el cual es determinante para el éxito del Plan General de Desarrollo. Máxime si se tiene en cuenta la afirmación realizada por Suárez citado por [Moyano y Gil \(2015\)](#), en el sentido de que para el año 2007 de los 9.040 millones de dólares ingresados al país en el 2007, volvieron a salir 7.534 millones en concepto de repatriación de utilidades.

Además de lo anterior, es válido anotar como se entiende que dicha regulación además de ser nociva para las arcas del Estado, era inconstitucional en la medida en que se ofrecían ventajas competitivas a algunas entidades en desmedro de muchas otras compañías cuyo volumen de negocios e inversión es mucho menor, y no obstante si debían de responder por todas y cada una de las cargas del Estado sin recibir beneficio alguno a cambio.

Modelos a seguir tras experiencias de cambio

En este apartado hemos tomando elementos que han sido aplicados en algunos países y cuyos resultados han sido una parte estructural del éxito de los mismos, de acuerdo con distintos autores. Lo mejor de dichos elementos, es que no han sido el resultado de políticas impuestas por entes internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional, sino el resultado de la experimentación ante necesidades reales que en mucho son bastante cercanas al escenario latinoamericano.

• *Educación*

Uno de los temas centrales dentro del mundo desarrollado se centra en la búsqueda de patentes, y en la Inversión y Desarrollo (I+D). Empero, para lograr un verdadero crecimiento, en el cual el avance tecnológico se constituya en un elemento importante dentro de la economía, se requiere de la inversión en educación. No una educación orientada al reconocimiento de unos estándares internacionales, sino al verdadero desarrollo de la población para favorecer el progreso social y económico, con las ventajas que ello supone.

Un ejemplo a seguir en este punto, está dado por el desarrollo japonés, que en buena medida ha sido producto de una política de obligatoriedad de la educación, la cual desde el siglo XIX ya contaba con un sistema bastante avanzado. Para este país, una fuerza laboral bien educada era requisito esencial para el logro de un correcto desarrollo económico (Nishijima, 2009), y la experiencia así lo ha confirmado.

Quizás el principal modelo a seguir en este punto es el implementado en Finlandia, que durante los últimos años se ha mantenido a la punta de las pruebas PISA (Programa Internacional para la Evaluación de Alumnos) que miden la calidad de la educación, en donde la obligación principal no es simplemente asistir a la escuela, sino aprender; para ello, el Estado propende por garantizar que a los estudiantes no les falte nada, incluyendo el transporte para los niños de las áreas más apartadas, para que puedan asistir sin ninguna dificultad (Gripenberg y Lizarte, 2012).

Dicho modelo establece como prioridad la elección de los profesores, y en un segundo plano queda la infraestructura física de las instituciones. Este proceso de selección-formación de los futuros profesores inicia desde cuando los alumnos terminan su enseñanza media, época en que empieza a dárseles la instrucción necesaria; y es un mecanismo para mantenerlos incentivados en realizar a plenitud su labor con altas remuneraciones (Enkvist, 2010).

Otro modelo tanto más rígido, pero igualmente exitoso y que podría emularse es el de Corea del Sur, en donde el gobierno ha establecido para todas las escuelas, ya sean de carácter público o privado, el uso de los mismos libros de texto, con lo cual se crea un sistema homogéneo, contribuyendo a la equidad escolar. Este aspecto, sumado al rol que juega la familia, al apoyar constantemente a los estudiantes, son determinantes para el éxito de dicho modelo escolar. Todo ello orientado a premiar a las personas, con una mejor educación, para desempeñar de mejor manera sus actividades laborales; así una persona con mejor educación recibe un mejor salario que otra persona que realiza las mismas actividades, pero con menor educación (García y Arechavaleta, 2011).

- *Reforma agraria*

Para que el desarrollo industrial sea exitoso, el mismo debe estar equilibrado en una buena alimentación, es decir en un correcto funcionamiento del sector agrícola. Un trabajador con hambre no puede realizar sus funciones correctamente. Por eso, el acceso al campo, y a las tecnologías de producción agrícolas, son un elemento necesario dentro de los procesos de crecimiento económico (Tao Yang y Zhu, 2013). No tener en cuenta tales elementos es determinante en el comportamiento de la economía, no solo desde los costes de producción, sino también en el valor final que pagará el consumidor (Lagakos y Waugh, 2013).

Cualquier proceso de desarrollo requiere en un punto muy importante de su agricultura como mecanismo para obtener las plusvalías necesarias para poder fomentar el subsiguiente crecimiento de su industria (Ohkawa y Rosovsky, 1973). El ejemplo alemán muestra como cuanto mayor es la inversión de un Estado en la agricultura, más rápido será su crecimiento, y mejores serán las bases para la transición a otros modelos económicos; es decir, no se plantea una economía agraria como tal, sino el sostén de los procesos de industrialización (Temin, 2002).

La redistribución de tierras inútiles, la dignificación del campesino, el otorgamiento de subsidios al agro, generarán las condiciones necesarias para hacer del agro una actividad atractiva, resultando benéfica por dos razones principales: la despensa nacional no se encontrará en situación de escasez, con lo cual no se tendrán que importar este tipo de productos, sino que se puede pensar en la exportación de los excesos de producción. Y el segundo beneficio, no menos importante, es que muchos campesinos no tendrán que desplazarse a las ciudades, con lo cual no se aumentarán los focos de desempleo y violencia.

En la medida en que el sector haya crecido lo suficiente y tenga la autonomía suficiente para no depender de los subsidios y ayudas del Estado, se pueden ir redireccionando a otros sectores de la economía para lograr su correcto desarrollo y consecuencia de ellos, el

posterior crecimiento económico permitirá una mayor estabilidad macroeconómica (Temin, 2002).

- *Las pequeñas y medianas empresas*

El paso del tiempo se ha encargado de demostrar como el fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa, no se constituye en un movimiento retrógrado, sino antes por el contrario en un cambio técnico, ágil, y capaz de ofrecer productos y servicios personalizados, han dado lugar al surgimiento de economías a escala, y otros tantos beneficios que redundan en el desarrollo económico general (Sánchez, 2008). Sencillamente sin las microempresas no solo se perdería el empleo, sino parte del crecimiento económico y de la competitividad (Headd, 2015).

Este modelo es principalmente reconocido gracias al gran desarrollo que las pequeñas y medianas empresas tuvieron en Italia, por lo cual fue reconocido como *La Tercera Italia*, y pasó a ser estudiado en la década de los años 80, cuando su economía se ubicó por encima de la inglesa, más allá de las consideraciones existentes sobre este Estado, en el cual la dirigencia política no era capaz de mantener un buen gobierno (Goodman, 2016).

Al igual que en Italia, este tipo de modelos ha sido aplicado con éxito en muchos países desarrollados, mostrando impactos económicos positivos, facilitando al mismo tiempo entronizar en distintos mercados (Lechner y Leyronas, 2009). De hecho, buena parte del desarrollo económico japonés se debió a un alto porcentaje de pequeñas empresas dedicadas inclusive a tareas domésticas como la realización de tejidos, aspecto que favoreció el empleo y la diversificación (Tanimoto, 2006).

Paralelamente, se desarrollaron microempresas especializadas en servir de apoyo para el desarrollo de las grandes empresas, que acuden a las Pymes para subcontratar servicios y suministros de materiales y partes para industria (Nishijima, 2009). Así, la tercerización en la producción de insumos para el desarrollo de la gran industria se realizaba como un mecanismo para mejorar la eficiencia económica sin afectar el empleo.

El punto es qué, el desarrollo de los Estados no depende exclusivamente de su gran industria. Si bien esta supone un elemento determinante para lograr el crecimiento del PIB, ésta no siempre tiene la fuerza suficiente para generar empleos para todos los ciudadanos; además, en ocasiones por su nivel de especialización, requieren de otros productos que pueden ser suministrados por las Pymes, con lo cual se promueve un crecimiento tanto de la gran como de la pequeña empresa.

Por último, es importante anotar como el fortalecimiento de la pequeña empresa se constituye no solo en un mecanismo para la generación de empleo y fortalecimiento económico; sino también muestran una fuerte tendencia a la innovación debido al menor elemento burocrático presente en ellas, con lo que se favorece la creación de nuevos liderazgos y la obtención de más y mejores resultados (Carrasco, Sánchez, Danvila y Sastre, 2015).

- *Política industrial*

Este elemento es quizás el más importante de los ya vistos, ya que el desarrollo de políticas y la asignación efectiva de los recursos son los verdaderos determinantes para el crecimiento y la estabilidad macroeconómica; máxime cuando la experiencia de las crisis económicas ha demostrado que el excesivo liberalismo, el *laissez faire*, no siempre son tan eficientes, y mucho menos equitativos.

Un buen ejemplo en este sentido ha sido el japonés que como el Fénix se repuso luego de la destrucción sufrida durante la guerra llegando a niveles de desarrollo únicos en menos de una generación (Tsuru, 1999). En este sentido la política de identificación e inversión en las industrias que mostraban las mejores perspectivas para la mejora de la competitividad a nivel internacional; con lo cual se empezó a proteger dichas industrias y crear todo el ambiente ideal para su desarrollo (Nishijima, 2009); y el incremento de las exportaciones de los productos fabricados por la industria protegida (Dore, 2012).

De esta manera se logró un crecimiento sostenido, y más importante aún se logró desarrollar otras industrias debido al incremento

de la inversión privada atraída por los buenos resultados, y supuso el mejoramiento de la calidad de vida de las clases trabajadoras, lo cual también impulsó el disparo en el crecimiento del consumo (Lozoya y Kerber, 2011).

Así las cosas, siguiendo el modelo alemán, dicho desarrollo industrial debe suponer una estrecha relación entre las políticas sociales y las laborales como clave para el éxito, de tal manera que el compromiso del Estado y de la industria se refleje en el comportamiento de los trabajadores. Por lo tanto, las reformas laborales no deben ser para apoyar a los dueños de las industrias en desmedro de las clases obreras, sino un mecanismo para que los trabajadores, motivados, sean partícipes activos en el desarrollo de dichas industrias y en la creación de valor agregado para la economía (Dörre, 2014).

Al mismo tiempo, debe responder, como en el caso japonés, a una estrecha y constante relación entre la dirigencia política y las distintas comunidades, propiciando la realización de debates para determinar cuáles son los intereses prioritarios en los cuales el Estado debe poner todos sus recursos para lograr un desarrollo fuerte y rápido (Dore, 2012).

El cambio de modelo

Un cuestionamiento que surge en este punto es: ¿Qué pasaría si hoy los Estados Latinoamericanos modificaran su postura frente a las políticas para atraer IED? En primera instancia, el resultado parece fácil de predecir: dejarían de ser llamativos a los capitales privados que ven en Latinoamérica una opción atractiva para invertir y obtener unos muy buenos beneficios. Como consecuencia de lo anterior, muchas de las garantías sociales que deben ofrecer los Estados a sus habitantes se verían dificultadas por la falta de recursos para su efectivización (Maldonado, 2015).

Estamos de acuerdo con Chicharro en que las grandes potencias para serlo, más que suerte, requieren de un buen número de elementos cuyo reconocimiento sea efectivo más allá de las fronteras del propio Estado (Chicharro, 2017), aspectos que entendemos se reflejaron claramente en el apartado anterior. Un cambio en la política

fiscal no sería suficiente por si solo para lograr un verdadero avance en el modelo económico regional.

Ahora bien, no es de interés del presente trabajo entender el desarrollo como la destinación de una considerable porción del PIB a la formación de un gran ejército, sino más bien a la inversión en I+D para favorecer el crecimiento económico equilibrado, en el cual se propenda por la generación de empleo, con los beneficios que esto aparece.

Se hace énfasis en el rol del empleo y de los beneficios que esto supone, en la medida en que lo que se busca es propender por lograr el máximo desarrollo de los distintos segmentos de la economía, y de los diferentes estratos sociales, lo cual entendemos se constituye en el real medidor del bienestar de los Estados. Por lo tanto, se requiere del trabajo aunado de los sectores políticos, para el desarrollo de las políticas públicas correctas, de los economistas para su articulación y de los abogados para garantizar la observancia de todo el ordenamiento jurídico, sin que existan vulneraciones a los derechos de la colectividad.

En primera instancia y empezando por lo básico un cambio en el modelo educativo latinoamericano facilitaría un mejor desarrollo en los aspectos de I+D. En Colombia, por ejemplo, se aprecia que la política actual del gobierno propende porque la educación llegue a todos los rincones del país. No obstante, ello no supone ni calidad ni condiciones igualitarias para todos los estudiantes; así es posible ver como ciertas instituciones privadas tienen niveles de educación muy alto, mientras que otras públicas se caracterizan por resultados bastante deficientes. Ello sin contar el caso de muchos jóvenes que para llegar a sus instituciones deben caminar largas distancias. Y otros que llegan sin comer, con física hambre.

Torres (2008) señala que un fenómeno que se ha presentado ha sido el incremento del número de matriculados, lo cual ha sido mostrado con gran triunfalismo por los distintos Estados de la región; sin embargo, cuando se analiza más a fondo, el mismo autor señala que lo curioso ha sido que la porción del presupuesto nacional que se destina a educación disminuyó en la mayoría de los casos.

Situaciones como la señalada son nocivas en la medida en que incrementan la desigualdad, ya que la mejor educación se termina convirtiendo en un recurso inalcanzable para una buena porción de la sociedad; y además, los exámenes de ingresos a la educación superior pública, establecen *raceros* bastante altos, con lo cual, se dificulta a los estudiantes de las escuelas públicas poder pasarlos debido a la regular educación.

En últimas, el desarrollo económico del Estado se frena debido a la falta de personal con una correcta preparación que pueda afrontar los distintos retos de una verdadera política de desarrollo industrial, y no menos importante un desarrollo social más homogéneo, ya que de acuerdo con estudios de la Unesco está demostrado que las poblaciones con menor acceso a la educación, eternizan las cadenas de pobreza, ya que por dicha falta de educación no tienen acceso a los beneficios del crecimiento económico (UNESCO, 2016). Es decir, el Estado deberá invertir en subsidios para apoyar a las personas con menores ingresos, lo que bien podría invertir en educación, con la diferencia que obtendrá muchos más beneficios asociados al desarrollo investigativo y científico.

Si bien en el mundo desarrollado es posible apreciar la búsqueda de medios para reforzar y fortalecer el desarrollo de las Pymes, en Latinoamérica el fortalecimiento de este sector de la economía no ha sido igual. Estamos de acuerdo con Zevallos (2007) en que uno de los problemas más importantes enfrentado por las Pymes no se encuentra precisamente en su interior, sino más bien en el entorno en el cual se tienen que desarrollar.

Ya sea porque el interés de los Estados esté más orientado a atraer la IED o porque se adolezca de sistemas de información y promoción a la iniciativa empresarial, lo cierto es que es difícil para muchas de estas pequeñas organizaciones tener éxito en un mercado cada vez más competitivo. Este aspecto, como se vio en el apartado anterior, es negativo en la medida en que frena el empleo, la innovación y el desarrollo general de la economía.

Así las cosas, en términos de políticas selectivas, tal como se observó especialmente dentro del modelo japonés y alemán, puede con-

cluirse que hasta el momento las Pymes no han sido el centro de la discusión. Situación que es preciso cambiar para lograr inicialmente un desarrollo interno que se convierta en la base de una promoción externa para la obtención de IED.

Un ejemplo que consideramos bastante ilustrativo en este sentido lo podemos encontrar en el Portal Europeo para las Pymes, una oficina de la Unión Europea cuyo objetivo principal es el fortalecimiento de este sector, en el cual el emprendedor puede encontrar ayuda para conseguir financiación, socios e internacionalización (Unión Europea, 2016). Así las cosas, no es de extrañar que los niveles de productividad para las microempresas europeas para el 2006 se encontrara entre el 69% y el 88% mientras que para las pymes latinoamericanas se situaba entre el 42% y el 52% (Heredia y Sánchez, 2016).

La financiación y los socios como aspecto inicial son una debilidad de las pymes latinoamericanas que se patentizan cuando las mismas se comparan con las pymes del Este asiático. Así, en un estudio realizado por Kantis, Ishida y Komori (2002) se observa que las pymes latinas no cuentan con facilidades de financiación, por lo cual se precisa acudir a maquinaria de segunda, a disminuir los presupuestos iniciales o inclusive a desistir de los proyectos de innovación; mientras que en el Este asiático tienen muchas facilidades de acceso al crédito, especialmente en su etapa de incubación.

El mismo estudio muestra como por las características del mercado, a los microempresarios latinoamericanos les toca acudir a la familia y amigos, mientras que los asiáticos pueden acudir a otras empresas, que ven en las nuevas empresas la oportunidad de obtener otro tipo de suministros. Por último, dicho estudio revela como el sector emprendedor esta formado especialmente por personas con titulación profesional y posgradual, evidenciando la importancia de la educación para el desarrollo de nuevas propuestas empresariales.

Se requiere entonces es cambiar la discriminación negativa para el acceso al crédito, el cual se ofrece principalmente a corto plazo; de tal manera que las microempresas no tengan que financiarse con recursos propios de sus creadores; elemento este que constituye un

elemento que desalienta a los pequeños empresarios, ya que además de los riesgos propios de la competencia económica, se encuentra el hecho de ser sus propios patrimonios los que se encuentran en juego al momento de la constitución de dichas sociedades ([Vera, Melgarejo y Mora, 2013](#)).

Una verdadera reforma agraria es requerida por dos razones principales: el sostenimiento básico de los productos de la canasta interna, con lo cual no se requeriría tener que recurrir a la importación de productos básicos que bien pueden producirse en el territorio, y al mismo tiempo favorecería el precio del consumidor final; y de hecho, en la medida en que se produzcan excedentes podrían ser exportados, generando beneficios adicionales para la economía del agro. En segundo lugar, el fortalecimiento de este sector es importante para disminuir el éxodo de los campesinos a las ciudades, que generalmente termina por incrementar los focos de miseria e inseguridad.

Empero en el ámbito latinoamericano este tema no es homogéneo, ya que mientras algunos países han desarrollado la pequeña agricultura bajo el concepto de agricultura familiar (Chile, Brasil, Cuba, Argentina, Uruguay), el cual se aparta del aspecto de la mera subsistencia, y supone elementos extra familiares en la búsqueda de obtención de valor agregado. En otros países se mantiene la misma postura que ha imperado durante años con referencia a la posesión de la tierra (Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Nicaragua y Perú) ([Saburin, Samper y Sotomayor, 2015](#)).

Se requiere entonces poner a producir la tierra. Ya sea a través del modelo de agricultura familiar, o por medio de los clúster agrícolas ([Tapia, Aramendiz, Pacheco y Montalvo, 2015](#)), o por cualquier modelo, pero es preciso trabajar la tierra. Y para esto, se requiere también que los diferentes gobiernos de la región creen estímulos orientados a la obtención de insumos, a la compra de cosechas, o en general a facilitar la vuelta al campo de los campesinos, con todos los beneficios que ya se han comentado.

La política industrial latinoamericana debe empezar por cambiar la división centro-periferia, o por lo menos replantear su distribución.

Es evidente que en la mayoría de los Estados latinoamericanos se aprecia una concentración de la producción en ciertas regiones –centro– y el resto de regiones –periferia– quedan rezagadas, con lo cual no pueden obtener los beneficios del desarrollo tecnológico, son menos competitivas, y por último caen en el retraso económico (Briceño, Quintero y Ruíz, 2013).

Así, dentro del proceso de buscar las ventajas comparativas de ciertas industrias, así como de fomentar el diálogo directo entre la dirigencia y las comunidades, se precisa concentrar los esfuerzos en determinar las habilidades de las diferentes regiones, no solo del centro, sino también periféricas, para que sean autosostenibles, y al mismo tiempo apoyen en el desarrollo económico general. Como reseñan Fernández y Lauxmann (2014), la “Roma del desarrollo” para ser alcanzada por las regiones periféricas requiere no solo del esfuerzo de las comunidades, sino de una intervención explícita estatal para generar los entornos ideales de progreso y desarrollo.

Ahora bien, es posible apreciar que el desarrollo de las industrias ubicadas en el centro ha alcanzado cierto nivel de especialización. El orden lógico tratando de emular los distintos modelos antes señalados, sería articular la producción de las industrias periféricas, bien sea a través de la extracción de materias primas necesarias en ciertos procesos, o a través de procesos básicos, cuyas técnicas inicialmente sean sencillas, en la medida en que avanzan los procesos de especialización de todas las áreas y pensando en el fomento de la diversificación (Briceño et al., 2013).

Si bien este tipo de modelos no es nuevo, lo que si debe cambiar es el apoyo de los gobiernos al desarrollo de la industria periférica, en la que la historia muestra como sus procesos se han estancado, debido a la falta de interés, ya sea por medio de recursos, subsidios, apoyos tecnológicos, capacitación, etcétera; con el objetivo de cambiar el pensamiento de subsistencia por el de progreso.

Otro beneficio en este tipo de iniciativas es la producción de empleo en las regiones. En la medida en que haya más población activa en la periferia, disminuirá el volumen de recursos que los Estados tienen que invertir en concepto de subsidios para la población

y podrán ser invertidos en otros rubros tales como la educación o maquinaria y tecnología. Además de disminuirse la movilidad de las personas hacia las ciudades capitales, con lo que sería más fácil frenar el problema de los focos de miseria, lo cual supone un gran beneficio para la calidad de vida.

Un escenario como este, sumado a los progresos en educación, generarán el ambiente ideal para que el desarrollo industrial se pueda concentrar en su recreación, pasando del reconocimiento tradicional a la industria primaria latinoamericana, a avances en investigación y desarrollo, siguiendo los mismos parámetros de las economías más maduras en torno a su progreso industrial (Salazar, Cavazos, Poch y Santos, 2014).

La verdadera estabilidad económica para la inversión se lograría con el establecimiento de políticas públicas que desarrollen los diversos frentes de los Estados, como aquí se han analizado, y no a través de una política de dependencia directa de los capitales extranjeros, frente a los cuales los Estados de la Región pierden mucho de su autonomía soberana, al tener que acceder a todo tipo de peticiones para llamar más la atención de sus vecinos y de esta forma lograr el asentamiento de la IED.

CONCLUSIONES

En la actualidad hasta la China ha cambiado su postura milenaria de crecimiento a través de un modelo de comercio hacia adentro, basado simplemente en su gran territorio y demografía. La globalización y el capitalismo son el sistema imperante y ningún Estado puede desarrollarse ajeno a estas dinámicas. Aspecto que es predicable para los Estados latinoamericanos, al también buscar a través del desarrollo económico, su estabilidad social y política.

La IED es en la actualidad uno de los canales al que los Estados más le apuestan para lograr el desarrollo, más no es el único. Un aspecto más importante está dado por el desarrollo de políticas internas que permitan una mejor fundamentación de las estructuras del Estado; con lo cual se mejoraría su competitividad y visibilidad

a nivel internacional. Tal aspecto es en últimas la mejor carta para competir internacionalmente, y más importante aún para lograr un mejor desarrollo, menos dependiente de las fluctuaciones internacionales.

No puede perderse de vista que cuando se otorgan tantos beneficios para atraer la IED se ponen en riesgo las garantías del Estado frente a sus ciudadanos; piénsese en el caso colombiano, en el cual se implementó la figura de los contratos de estabilidad jurídica; dicho modelo si bien suponía una garantía para el capital extranjero, generaba una desigualdad frente al resto de los competidores nacionales, especialmente la mediana y pequeña empresa; y ni hablar de los retos que en lo social se generan.

El cambio de modelo no es ni utópico, ni impensable. Los ejemplos de Japón y Alemania deben ser vistos en un contexto temporal. Ambos países habían sido derrotados en la segunda guerra mundial, y no obstante la destrucción que habían sufrido y la ruina en la que prácticamente habían quedado, lograron reconstruirse. Por lo tanto, es preciso analizar cuáles son los aspectos claves para el desarrollo del Estado, dividirlo en áreas macro y a partir de ahí establecer las políticas y destinar los recursos necesarios para el correcto desarrollo.

La aplicación de modelos concienzudos, donde realmente impere el interés general sobre todo interés particular es determinante para el verdadero desarrollo. Sin embargo, aquí resulta oportuno preguntarse, ¿quién realmente se beneficia con lo que ocurre? Estamos seguros a partir de los estudios realizados para la presente investigación que no todos son perdedores; que hay ganadores, pero que, en suma, son mucho menos que los que realmente beneficiados; y que como siempre ocurre la ganancia se privatiza y la pérdida se socializa.

REFERENCIAS

- [Anzola, M. \(2014\).](#) *El paradigma de la seguridad jurídica en un Estado en transformación: el caso de la inversión extranjera.* Bogotá, D.C.: Universidad Externado de Colombia

- Azuero, F., Guzmán, A. y Trujillo, M. (2017). Contratos de estabilidad jurídica en Colombia: un análisis desde la economía de la información y la economía política. *Innovar*, 27(63). 125–140. <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v26n63.60673>
- Briceño, J., Quintero, M. y Ruíz, D. (2013). El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración latinoamericana: reflexiones sobre su vigencia actual. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, 19(28). 1–33. Disponible en <https://revistas.unlp.edu.ar/aportes/article/view/3484>
- Burchardt, H. (2017). La crisis actual de América Latina: causas y soluciones. *Revista Nueva Sociedad*, (267). Disponible en <https://nuso.org/articulo/la-crisis-actual-de-america-latina-causas-y-soluciones/>
- Busse, M. y Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2006.02.003>
- Carrasco, A. J., Sánchez, G., Danvila, I. y Sastre M. Á. (2015). Orientaciones competitivas culturales en la empresa familiar. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 25(1), 49–66. https://doi.org/10.5209/rev_CESE.2015.v25.53632
- Cetre, M. (2015). La financiarización como una de las transformaciones de las ciudades Latinoamericanas. *Revista Republicana*, (18). 113–133. Disponible en <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/revistarepublicana/article/view/210/171>
- Cruz, M., Castillo, P. y Pico, B. (2017). Los factores principales de la inversión extranjera directa en algunos países de América Latina. *Revista de investigación en ciencias contables y administrativas*, 2(1), 1–23. Disponible en <http://ricca.umich.mx/index.php/ricca/article/view/27>
- Chicharro, A. (2017). Las nuevas grandes potencias en la escena internacional: ¿oportunidad para el desarrollo o mero cambio de hegemonía? *Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento*, 6(1), 22–39. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5756097>

- Dore, R. (2012). *Flexible Rigidities, Industrial policy and structural adjustment in the Japanese economy, 1970-80*. London: Bloomsbury Academic Collections, Japanese Economics and Industry.
- Dörre, K. (2014). *The German job miracle, a model for Europe?* Rosa Luxemburg Stiftung: Brussels Office. Disponible en <https://rosalux.gr/sites/default/files/publications/german-job-miracle.pdf>
- Eichengreen, B. y Ritschi, A. (2009). Understanding West German economic growth in the 1950s. *Cliometrica*, 3(3), 191–219. <https://doi.org/10.1007/s11698-008-0035-7>
- Enkvist, I. (2010). El éxito educativo finlandés. *Revista Bordón*, 62(3), 49–67. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3294933>
- Fernández, J. (2009). América Latina y el arbitraje de inversiones: ¿Matrimonio de amor o matrimonio de conveniencia? *Revista de la Corte Española de Arbitraje*, 24, 13–37. Disponible en https://eprints.ucm.es/9260/1/RCEA_2009__MATRIMONIO_DE_AMOR.pdf
- Fernández, V. y Lauxmann, C. (2014). ¿Cuál(es) camino(s) conduce(n) a Roma? Estado y políticas industriales en los desafíos del desarrollo latinoamericano. *Cuadernos del Cendes*, 31(86), 49–72. Disponible en <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40332804004>
- FMI. (2001). Solución y Prevención de las Crisis Financieras: el papel del sector privado. [Online]. Disponible en <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/032601s.htm>
- Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Revista de la Cepal*, (80), 41–54. Disponible en <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10894-globalizacion-crisis-financieras-america-latina>
- García, M. y Arechavaleta, C. (2011). ¿Cuáles son las razones subyacentes al éxito educativo de Corea del sur? *Revista Española de Educación Comparada*, 18, 203–224. Disponible en <http://revistas.uned.es/index.php/REEC/article/view/7562/7230>

- Goodman, E. (2016). Introduction: the political economy of the small firm in Italy. En, E. Goodman, J. Bamford y P. Saynor (eds.), *Small firms and industrial districts in Italy*. Londres: Routledge.
- Gripenberg, M. y Lizarte, S. (2012). El sistema educativo de Finlandia y su éxito en la prueba PISA. *Journal for Educators, Teachers and Trainers*, 3(1), 14–24. Disponible en https://www.ugr.es/~jett/pdf/vol03_01_jett_gripenberg_lizarte.pdf
- Guillén, A. (2008). Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas. En, E. Correa, A. Palazuelos y J. Déniz (Coords), *América Latina y desarrollo económico. Estructura, inserción externa y sociedad*. Madrid: Akal Economía Actual.
- Headd, B. (2015). Small Businesses' Share of employment: charting the course over the last three decades. En, S. Newbert (ed.), *Small business in a global economy: Creating and managing successful organization*. California: Praeger.
- Heredia, L. y Sánchez, J. (2016). Evolución de las políticas públicas de fomento a las pymes en la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea: un análisis comparativo. *Finanzas Políticas*, 8(2), 221–249. <http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.2>
- Kantis, H., Ishida, M. y Komor, M. (2002). *Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Washington. D.C.: IDB. Disponible en <https://publications.iadb.org/es/publicacion/15093/empresarialidad-en-economias-emergentes-creacion-y-desarrollo-de-nuevas-empresas>
- Lagakos, D. y Waugh, M. (2013). Selection, agriculture, and cross-country productivity differences. *The American Economic Review*, 103(2), 948–980. Disponible en https://www.jstor.org/stable/23469687?seq=1#metadata_info_tab_contents
- Lane, P. & Milesi, G. (2011). External adjustment and the global crisis. *Nber Working Paper Series*. [Working Paper 17352]. Cambridge: National Bureau of Economic Research. Disponible en <https://www.nber.org/papers/w17352.pdf>

- Lascurain, M. (2012). Las Empresas Multinacionales y sus efectos en los países menos desarrollados. *Economía, Teoría y Práctica*, (36), 83–105. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/etp/n36/n36a4.pdf>
- Lechner, C. y Leyronas, C. (2009). Small-business group formation as an entrepreneurial development model. *Entrepreneurship, theory and practice*, 33(3), 645–667. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1540-6520.2009.00320.x>
- Lozoya, J. y Kerber, V. (2011). Japón Contemporáneo. En, M. Tanaka (Coord.), *Historia Mínima de Japón*. México, D.F.: El Colegio de México.
- Maldonado, M. (2018). El fenómeno de la financiarización y sus efectos sociales. Breve análisis del caso colombiano. *In Vestigium Ire*, 12(1), 186–216. Disponible en <http://revistas.ustatunja.edu.co/index.php/ivestigium/article/view/1697>
- Maldonado, M. (2015). La excepción de eficiencia económica. Análisis de su viabilidad en el régimen de competencia colombiano, desde la óptica del derecho económico. *Con-texto*, (44), 117–129. <https://doi.org/10.18601/01236458.n44.06>
- Mogrovejo, J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica, 1990–2003. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE*, 5(2). Disponible en https://ideas.repec.org/a/ea/eedein/v5y2005i5_12.html
- Morisset, J. y Pirnia, N. (1999). How tax policy and incentives affect foreign direct investment: a review. [*Policy Research Working Paper*]. Washington: World Bank. Disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=632579
- Moyano, M. y Gil, J. (2015). Efectos de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico en Colombia: evidencia empírica 2000-2010. *Apuntes del Cenes*, 34(59), 63–92. Disponible en <https://doi.org/10.19053/22565779.3536>

- Nishijima, S. (2009). Desarrollo económico y política industrial de Japón. Implicaciones para países en desarrollo. [*Discussion paper series, No. 246*]. Kobe: Instituto de Investigaciones para Economía y Administración. Disponible en <https://www.rieb.kobe-u.ac.jp/academic/ra/dp/English/dp246.pdf>
- Ohkawa, K. y Rosovsky, H. (1973). *Japanese Economic Growth, Trend acceleration in the twentieth century*. California: Stanford University Press.
- Paulus, C. (2002). Some thoughts on an insolvency procedure for countries. *The American Journal of Comparative Law*, 50(3). Disponible en <https://www.jstor.org/stable/pdf/841061.pdf?refreqid=excelsior%3Abdc08305a1e269bb4f85c4d6658a7ec4>
- Plazas, F. (2016). Análisis de la evolución de la inversión extranjera directa en el sector minero del carbón en Colombia de 2004 a 2013. *Apuntes del Cenes*, 35(61), 51–84. <https://doi.org/10.19053/22565779.4146>
- República de Colombia. Asamblea Nacional Constituyente. (1991). [*Constitución política de Colombia*]. *Gaceta Constitucional*, 1(114).
- República de Colombia. Congreso de la República. (2012). Art. 166. [*Ley 1607*] DO: 48.655.
- República de Colombia. Congreso de la República. (julio 8 de 2005). Por la cual se instaure una ley de estabilidad jurídica para los inversionistas en Colombia. [*Ley 963*]. DO: 45.963.
- República de Colombia. Congreso de la República. (enero 17 de 1991). Nuevo Estatuto Cambiario. Art. 2. [*Ley 9*]. DO: 39.634.
- Sabourin, E., Samper, M. y Sotomayor, O. (eds.). (2015). *Políticas públicas y agriculturas familiares en América Latina y el Caribe: nuevas perspectivas*. San José: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- Salazar, F., Cavazos, J., Poch, J. y Santos, F. (2014). Cognición de la innovación industrial en América Latina: Avances y desafíos. *Journal of Technology, Management & Innovation*, 9(1), 148–157. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242014000100012>

- Sánchez, E. (2008). Los distritos industriales italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. *Revista de Geografía Norte Grande*, (40), 47–57. Disponible en <https://repositorio.uc.cl/handle/11534/10515>
- Schreuer, C. (2010). The future of Investment Arbitration. En, M. Arsanjani, J. Cogan, R. Sloane and S. Wiessner (Eds.), *Looking to the future: Essays on international law in honor of W. Michael Reisman* (87–803). Leiden: Nijhoff Publishers. https://doi.org/10.1163/9789047427070_041
- Soto, R. (2013). América Latina. Entre la financiarización y el financiamiento productivo. *Revista Problemas del Desarrollo*, 173(44), 57–78. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v44n173/v44n173a4.pdf>
- Suárez, A. (2018). China and Latin America, from neo-colonialism to interdependence? Brazil case. *Dimensión Empresarial*, 16(1), 185–194. <https://doi.org/10.15665/dem.v16i1.1385>
- Tanimoto, M. (2006). The role of tradition in Japan's industrialization: Another path to industrialization. En, M. Tanimoto (ed.), *The role of tradition in Japan's industrialization: Another path to industrialization. Japanese studies in economic and social history. Vol. 2*. Oxford: University Press. <https://doi.org/10.1093/0198292740.001.0001>
- Tao Yang, D. y Zhu, X. (2013). Modernization of agriculture and long-term growth. *Journal of Monetary Economics*, 60(3), 367–382. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2013.01.002>
- Tapia, L., Aramendiz, H., Pacheco, J. y Montalvo, A. (2015). Clusters Agrícolas: un estado del arte para los estudios de competitividad en el campo. *Revista de Ciencias Agrícolas*, 32(2), 113–124. <http://dx.doi.org/10.22267/rcia.153202.19>
- Temin, P. (2002). The Golden age or European growth reconsidered. *European Review of Economic History*, 6(1), 3–22. <https://doi.org/10.1017/S1361491602000011>
- Tsuru, Sh. (1999). El capitalismo japonés, algo más que una derrota creativa. En, E. Fernández (Trad.). México, D.F.: Akal Universitaria.

- Torres, C. (2008). Después de la tormenta neoliberal: la política educativa latinoamericana entre la crítica y la utopía. *Revista Iberoamericana de Educación*, 48, 207–229. <https://doi.org/10.35362/rie480697>
- Torres, V., Polanco, M. y Tinoco, M. (2017). Dinámica de la inversión extranjera directa en los estados de México: un análisis de cadenas de Markov especiales. *Contaduría y Administración*, 62, 141–162. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.07.001>
- Trojette, I. (2016). The effect of foreign direct investment on economic growth: the institutional threshold. *Région et Développement*, (43). Disponible en <http://www.boa.aragon.es/cgi-bin/IDOT/BRSCGI?CMD=VEROBJ&MLKOB=925729231111>
- UNESCO. (2016). Informe de seguimiento a la educación 2016, la educación al servicio de los pueblos y del planeta: creación de futuros sostenibles para todos. [Online]. Disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002485/248526S.pdf>
- Unión Europea. (julio, 2016). Entrepreneurship and small and medium-sized enterprises (SMEs). Portal Europeo para las Pymes. [Online]. Disponible en http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm
- Vera, M., Melgarejo, Z. y Mora, E. (2013). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Revista Innovar Journal, Ciencias Administrativas y Sociales*, 24(53), 149–160. <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n53.43922>
- Zevallos, E. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de América Latina*. San José: Fundes International.

Marlon Iván Maldonado Narváez es Abogado, Master en Derecho Empresarial de la Universidad Autónoma de Barcelona (España), Candidato a Doctor de la Universidad Nacional (Colombia) y Profesor de Derecho Internacional en la Universidad Santo Tomás (Colombia). <https://orcid.org/0000-0002-2940-8638>