

# Facilitación y Promoción de la inversión: las dos caras de la moneda

---

**Marian Scheifler**

Septiembre 2017

Hace unas semanas, la UNCTAD publicaba un documento<sup>1</sup> en el que se mencionan algunos ejemplos de Agencias de Promoción de Inversiones (IPAs en su terminología inglesa) que han desarrollado buenas prácticas en facilitación de las inversiones.

La facilitación de la inversión hace referencia a un conjunto de políticas y acciones que buscan simplificar a los inversores el proceso de inversión, sus operaciones y sus actividades cotidianas en los países de acogida. Los instrumentos de facilitación suelen centrarse en la eliminación de los obstáculos básicos a la inversión, por ejemplo mediante la disponibilidad de información y haciendo más eficaces y eficientes los procedimientos administrativos.

Esto no es nada nuevo. Muchos gobiernos han estado haciendo esto durante años, a menudo a través de sus IPAs, con el objetivo de mejorar el clima de negocios y apoyar los esfuerzos de la actividad promocional.

Una mirada más atenta, sin embargo, revela que los gobiernos tienden a favorecer la promoción de la inversión sobre la facilitación. Un reciente estudio de UNCTAD mostraba que desde 2010 sólo el 20% de las medidas de atracción de inversiones tenían como objetivo facilitar la inversión, mientras que casi el 80% correspondía a la provisión de incentivos, generación de zonas económicas especiales o la creación de IPAs. Más aún, solo un tercio de los portales de información actualmente existentes únicamente contienen una cantidad mínima de información que pueda calificarse como portal facilitador de inversión, y sólo el 10% de los portales están completos o en su mayoría completos.

Para llenar esta brecha sistémica, la UNCTAD puso en marcha en 2016 una iniciativa de acción mundial para la facilitación de la inversión, un decálogo de líneas de acción, cada una con varias acciones de apoyo, como elementos clave que pueden constituir una estrategia global de facilitación de la inversión (Cuadro 1). Estas recomendaciones son aplicables tanto a países menos desarrollados como desarrollados, y de hecho, algunas de las iniciativas más avanzadas y exitosas en materia de facilitación de la inversión se están llevando a cabo precisamente en estos últimos.

## **Cuadro 1. Propuesta de Acción Global de UNCTAD para facilitar la inversión**

1. Promover la accesibilidad y la transparencia en las políticas, reglamentos y procedimientos de inversión que sean pertinentes para los inversores.
2. Mejorar la previsibilidad y la coherencia en la aplicación de las políticas que afectan a la inversión.
3. Mejorar la eficiencia de los procedimientos administrativos de inversión.
4. Establecer relaciones constructivas con los interesados en la práctica de las políticas de inversión.
5. Designar una agencia líder o facilitador de inversiones con un mandato para gestionar las quejas de los inversores y prevenir las disputas.
6. Establecer mecanismos de monitorización y revisión para la facilitación de la inversión.

<sup>1</sup> UNCTAD IPA Observer Julio 2017

7. Fortalecer la cooperación internacional en materia de facilitación de la inversión.
8. Reforzar los esfuerzos de facilitación de la inversión en los países en desarrollo mediante el apoyo y asistencia técnica.
9. Mejorar la política de inversión y la atracción proactiva de inversión en los países en desarrollo generando capacidades.
10. Complementar la facilitación de la inversión reforzando la cooperación internacional para la promoción de la inversión, fortaleciendo los acuerdos internacionales de inversión.

Fuente: UNCTAD

Muchas de estas medidas de facilitación de la inversión no implican cambios en políticas y regulaciones y están al alcance de la mano de las agencias de promoción, se encuentran dentro del ámbito de las API, y se pueden implementar con rapidez. Además, y a diferencia de los incentivos a la inversión, muchas medidas de facilitación no suponen una carga fiscal significativa.

La facilitación de la inversión incorpora así una amplia gama de actividades, lo que da a las API la flexibilidad para desarrollar un servicio adaptado a sus circunstancias y recursos disponibles.<sup>2</sup>

El reciente documento de UNCTAD presenta tres ejemplos prácticos de API que ilustran cómo utilizar la Propuesta de Acción desarrollando algunas de las herramientas sugeridas con voluntad política y, muy importante, escasos recursos.

El primer caso muestra cómo la plataforma *eRegulations* ayuda a la Autoridad de Inversiones de Kenia (KenInvest) a mejorar la transparencia en los procedimientos y el clima general de negocios en general. El segundo ejemplo refiere cómo Jamaica Promotions Corporation (JAMPRO) va más allá de los servicios tradicionales de facilitación mediante el desarrollo y estructuración de paquetes para preparar propuestas de proyectos para la inversión en turismo.

El tercer caso, que se detalla a continuación, muestra cómo Alemania Trade & Invest (GTAI) utiliza servicios bien estructurados de búsqueda de socios, en lugar de incentivos, para facilitar la inversión extranjera directa (IED) en investigación y desarrollo (I + D) y en el desarrollo de *clusters*.

## **GTAI: Canalizando la inversión relacionada con I+D con servicios de Búsqueda de socio**

La innovación y el know-how tecnológico de carácter práctico, rasgo con el que se asocia la marca alemana, ha sido importante en los flujos de IED hacia el país.

Las universidades alemanas invierten aproximadamente 14.000 millones de euros anuales en I + D. Cuatro fundaciones de investigación no universitarias líderes en Alemania, la Sociedad Max Planck, Fraunhofer Society, la Asociación Helmholtz y la Asociación Leibniz-tienen un presupuesto anual de investigación de unos 9.500 M de euros, con alrededor de 75.000 investigadores a tiempo completo que trabajan en más de 250 institutos. Como gran potencia manufacturera, Alemania tiene *clusters* intensivos en conocimiento en varias industrias avanzadas de fabricación y en sectores de alta tecnología, cada uno compuesto por grandes y pequeñas y medianas empresas, incluidos líderes tecnológicos.

Dada la creciente importancia del acceso a las habilidades y al talento como motor de la IED en la industria manufacturera, el liderazgo de Alemania en innovación e investigación ha sido un imán atractivo para la inversión extranjera en I + D y ha generado oportunidades para los *clusters* de las industrias manufactureras del país.

<sup>2</sup> UNCTAD (2017), Investment Facilitation: A Review of Policy Practices.

Para aprovechar y fortalecer aún más esta ventaja de ubicación, GTAI, la agencia nacional de promoción de comercio e inversión, ofrece una amplia gama de servicios de búsqueda de socio y partenariado a inversores internacionales de países desarrollados y de aquellos que buscan socios tecnológicos locales para el desarrollo de negocios. Estos servicios se prestan de forma bien estructurada con el objetivo de crear y asegurar empleos de alto valor añadido e integrar la inversión extranjera en la industria objetivo, especialmente en los *clusters* de tecnologías limpias que se encuentran en el corazón de la estrategia alemana de alta tecnología 2020 y su proyecto de Industria 4.0.

Las áreas prioritarias de la actividad son la tecnología avanzada, la innovación, el aumento del valor añadido mediante la cooperación en I + D, la investigación por contrato y la concesión de licencias, que pueden contribuir a la transición a una economía más sostenible. Se presta especial atención a las actividades de I + D que pueden dar lugar a inversión en áreas priorizadas. También se presta atención a las inversiones que pueden enriquecer el ecosistema de alta tecnología.

GTAI ayuda a inversores extranjeros en la búsqueda de socios con empresas alemanas o instituciones de I + D para evaluar y probar nuevos productos que puedan resultar en una mayor inversión. GTAI no incluye entre sus servicios de búsqueda de socio ni los acuerdos de distribución y venta, ni las representaciones comerciales o franquicias.

Las principales redes para la búsqueda de socio en Alemania incluyen federaciones de industrias, grupos regionales de *clusters*, cámaras de comercio y organismos de investigación. En su base de datos de CRM, GTAI trabaja con una lista de potenciales organizaciones de socios cualificados para las industrias o sectores objetivo. También apoya la creación de contactos empresariales iniciales y la organización de encuentros, y organiza reuniones con expertos y otros agentes interesados.

GTAI trabaja en estrecha colaboración con todas las IPAs regionales de los 16 estados federales de Alemania para prestar estos servicios.

Como ejemplo de la actividad de la agencia alemana en este ámbito, UNCTAD relata cómo en 2016, una empresa de tamaño mediano (cerca de 1.000 empleados) de Japón estaba buscando una empresa alemana de I + D u organismo que le pudiera ayudar en la investigación para producir polvo de titanio para la fabricación de aditivos en manufacturas (impresión 3D), y al mismo tiempo estaba evaluando opciones para posibles inversiones en un planta.

Basándose en su conocimiento, GTAI identificó a Fraunhofer Society, una reconocida red de investigación aplicada, como posible socio de la empresa. En colaboración con las agencias de desarrollo económico de seis estados federales, GTAI ofreció a la empresa japonesa un listado de 20 empresas de los sectores aeronáutico, espacial y médico, que expresaron interés en cooperar. En el proceso de explorar todas estas opciones, GTAI organizó visitas junto con los japoneses al Instituto Fraunhofer IWU en Dresde, en el Estado de Sajonia. Fruto de esta visita y de nuevas negociaciones, se firmó un acuerdo por el que el Instituto Fraunhofer llevaría a cabo un contrato de investigación para los japoneses. El cliente sigue ahora explorando la idoneidad del producto y las perspectivas de mercado de ciertos materiales en polvo para impresión 3D en el mercado europeo.

## Recetas para IPAs

La Propuesta de Acción Mundial de la UNCTAD para la facilitación de la inversión sugiere muchas opciones que las API pueden poner a disposición de los inversores. Estas líneas de actividad permiten flexibilidad para que las agencias diseñen e implementen sus paquetes de facilitación de la inversión adaptadas a sus respectivos territorios. Además, por lo general, estas medidas tienen un coste relativamente bajo y pueden implementarse dentro de un corto período de tiempo.

Entre las recetas que pueden ser aprovechadas por las IPA de todos los países, regiones o ciudades tanto de países desarrollados como de los de menor renta, destacan dos recomendaciones:

## **1. La promoción y la facilitación de las inversiones van de la mano**

Los inversores extranjeros suelen estar más atentos a las mejoras en el clima de negocios que a subsidios directos, desgravaciones fiscales u otro tipo de ayudas. Una mejor política de medio ambiente, la reducción de las barreras de entrada y el aumento de la eficacia y facilitación administrativa, puede ser un fuerte incentivo para los inversores extranjeros, sin incurrir en una carga fiscal para los Gobiernos.

La facilitación también mejora la transparencia, la previsibilidad y la eficiencia de las decisiones de inversión. Proporcionar información transparente y la aplicación coherente de las normas y procedimientos administrativos eficientes, deberían ser componentes de la estrategia de toda IPA.

## **2. Las alianzas en la facilitación de inversiones mejoran drásticamente la oferta de un territorio**

Las IPAs deben conseguir acuerdos con las partes interesadas, públicas y privadas, para convertirse en un facilitador eficaz de la inversión. La facilitación puede no implicar costos significativos, pero requiere alianzas fuertes y efectivas con los principales interesados para ser exitosas.

Como se ha visto en el caso de GTAI, una agencia puede así trabajar junto con una amplia lista tanto de agentes públicos como privados para proporcionar servicios de búsqueda de socios para inversores extranjeros.

### **Marian Scheifler**

Socia directora, Sifdi

t. +34 91 563 09 09

e. [mscheifler@sifdi.com](mailto:mscheifler@sifdi.com)

a. Belalcázar 8, 28006 Madrid

w. <http://www.sifdi.com>