

InvestChile Executive Summary

Title of study: Global Investment Competitiveness Report 2019/2020: Rebuilding Investor Confidence in Times of Uncertainty

Author: World Bank

The report was prepared in the months that preceded the outbreak of COVID-19, in a challenging global environment for investment and trade that has also been marked by rising protectionism and shifting investment preferences, due principally to the uncertainty arising from changing global and national policies that complicate the outlook for foreign direct investment (FDI).

The risks and negative impacts are directly related to the spread of the virus and the current absence of an antidote. However, as at all times of crisis and change, new opportunities are also being created for FDI.

To assess the impact of the pandemic on multinationals (MNEs) that operate in developing countries, the World Bank conducted a foreign investor “pulse” survey in March-April 2020. The results show that the COVID-19 pandemic has adversely affected more than three-quarters of investors through both demand and supply-side channels. Almost four in five MNEs reported reductions in revenues and profits over the previous three months, on average by 40%.

The study’s recommendations reflect the results of the 2019 Global Investment Competitiveness (GIC) Survey of more than 2,400 business executives representing FDI in ten large developing countries. The main findings are discussed in detail in Chapter 1: *Outlook and Priorities for Foreign Investors in Developing Countries*.

The report’s main messages indicate that, even before the COVID-19 outbreak, global FDI was in decline, due to trade policy uncertainty, rising protectionism, falling rates of return on FDI and changing forms of international production. They also suggest that the health crisis represents a new, unprecedented source of investor risk since over two-thirds of multinational investors in developing countries report disruptions in supply chains, declines in revenues and falls in production. Despite this, FDI can be a source of foreign capital, boosting economies’ resilience.

The report notes that foreign acquisitions of local firms in developing countries have doubled as a share of FDI over the past decade. This aspect is analyzed in Chapter 2: *How Beneficial Are Foreign Acquisitions of Firms in Developing Countries?* The signs of adverse effects on income distribution are analyzed in Chapter 3: *The Distributional Effects of FDI: Evidence from Ethiopia, Vietnam and Turkey*.

Chapter 4: *Regulatory Risk and FDI* presents data on countries' regulatory frameworks with a focus on transparency, protection and recourse, confirming that predictability and transparency increase investor confidence and FDI flows.

Finally, the report emphasizes the importance that Investment Promotion Agencies (IPAs) increase competitiveness by better aligning their FDI attraction and retention efforts with market signals and changes in investors' preferences. The issue of IPAs and their impact is analyzed in Chapter 5: *Increasing the Development Impact of Investment Promotion Agencies*.

The report stresses that IPAs are more likely to succeed and increase FDI flows when they focus strategically on promoting specific sectors or business activities. It highlights **Chile**, Brazil and Costa Rica as good examples of countries with well-targeted, responsive and sustained strategies that have attracted non-traditional FDI (Nelson 2005/OECD 2018).

It also draws attention to **Chile's Foreign Investment Promotion Agency, InvestChile**, as one of the IPAs that has applied a new framework of structural principles aligned with an industry-gear development approach and the targeting of services. Other IPAs working along these lines are ABA-Invest in Austria, CINDE, IDA Ireland and InvestHK.

Foreign investors indicated that, at times of uncertainty, supportive political environments, stable macroeconomic conditions and conducive regulatory regimes are their top three investment decision factors and are even more important than low taxes, low labor and input costs or access to natural resources.

The report uses empirical evidence from various countries to assess the impact of FDI on poverty, inequality, employment and firm performance. It shows that FDI in developing countries yields benefits to firms and citizens, including more and better-paid jobs, technology transfers and stronger linkages to global value chains. However, it indicates that governments should be vigilant about the potential for worsening income inequality.

Global FDI flows face an unprecedented decline. Even before the outbreak of COVID-19, the outlook was complex due to factors such as economic nationalism, protectionism and the blocking of mergers and acquisitions (M&As).

According to the survey conducted in March and April, the poor outlook for FDI involves, above all, its profitability, affecting principally the reinvestment of profits, which is one of the most important sources of global FDI.

One of the report's main messages is that FDI can alleviate the impact of the crisis but that it is necessary to rebuild investor confidence by focusing on two pillars:

1: Boosting economic resilience

FDI can boost income, helping to reduce poverty through a number of channels by increasing employment income, reducing consumer prices and fostering productivity gains among domestic firms.

Although the effects are most evident in the case of greenfield investment, the positive effects of brownfield investment (acquisition of 10% or more) should also be considered. The report shows that, contrary to conventional belief about the potential job-destroying effects of foreign M&As, employment in newly acquired firms tends to grow faster than employment in domestic firms with similar characteristics.

As regards the effects of FDI on income distribution, the report finds differences between industries and the countries studied, with an impact that is positive in manufacturing, but neutral for extractive sectors and low-skilled services. It also finds significant evidence of a skill premium for high-skilled versus low-skilled workers, particularly in the services sector.

This suggests that FDI can exacerbate disparities in income distribution. However, its tendency to value labor specialization should prompt education policy in each country to seek to take advantage of the positive effects and generate inclusive prosperity.

The effects of FDI on inequity have been explored by the World Bank¹, which indicates that global value chains (GVCs) increase wage inequality for at least three reasons:

1. Demand for skilled workers in low and middle-income economies;
2. Tendency to produce goods for high-income countries;
3. Tendency to adopt more capital-intensive techniques.

2: Government actions to rebuild investor confidence

This pillar seeks to reduce investor risk, thereby fostering the expansion of investments and attracting new FDI through policy predictability, regulatory certainty and targeted investment promotion.

¹ World Development Report on global value chains (World Bank 2020).

The survey concludes that a country's legal and regulatory environment is one of the three key factors in investors' decisions, after political stability and macroeconomic stability. It is important to note that low taxes take 7th place.²

In general, to reduce risks, governments need to remain committed to creating open and predictable environments for FDI. Since the sources of policy uncertainty that erode investor confidence are both international and domestic, solutions at both levels are needed.

Governments can further help reduce risks for investors by improving the legal, regulatory and institutional frameworks for FDI. Business operations can be made more predictable by improving transparency and reducing room for bureaucratic discretion.

IPAs can play a critical role in these efforts given their role as governments' key interlocutors with foreign businesses. Empirical evidence shows that IPAs can help increase FDI inflows, attract higher-quality FDI and even transform their economies.

However, although IPAs have proliferated over the past two decades, success stories are still scarce, especially in the developing world. Many IPAs are unfocused, with too many mandates and target sectors, and are not providing the key services investors expect. At the same time, many IPAs are not evolving dynamically enough to align with both challenges and opportunities in the changing FDI landscape.

The current literature, combined with surveys of IPAs and the operational experience of the World Bank Group, suggests that IPAs can have a greater positive impact if they sharpen their strategic alignment and focus, adopt a coherent institutional framework and strengthen their delivery of investor services.

In contrast, IPAs should not overestimate the role of investment incentives in increasing a location's overall investment competitiveness, although these may be needed to help companies during the pandemic crisis.

The report³ highlights the following key success factors for IPAs:

- High-level government support;
- Strong strategic alignment with national development plans;
- A clear, uncontested mandate, ideally focused on investment promotion;
- A high degree of institutional and financial autonomy (or semi-autonomy);
- An independent and well-functioning advisory board;

² Source: 2019 GIC Survey.

³ GCI 2019, Box 0.1. Adapted from Heilbron and Whyte 2019.

- A strong investor-centric service orientation;
- Management and key promotion staff with strong private-sector expertise, as well as international exposure and language skills;
- Sufficient and sustained financial resources over three to five-year periods to provide continuity of strategic efforts over the long-cycle nature of investment promotion.

In conclusion, this report presents a very present-day vision of the challenges countries must address in seeking to attract and retain foreign investment. It also indicates that the pandemic has only aggravated an already unfavorable situation as regards FDI.

The report offers a series of recommendations about the importance of FDI and the success factors for its attraction. Finally, it highlights the importance of Foreign Investment Promotion Agencies as the valid interlocutors between investors and the recipient country and, in this context, refers positively to InvestChile as regards strategic alignment and targeting to fulfill its mandate.

Resumen Ejecutivo InvestChile

Título del estudio: Informe de Competitividad de Inversión Global 2019-2020 "Reconstruyendo la Confianza de los Inversionistas en Tiempos de Incertidumbre"

Autor: Banco Mundial

Este reporte se desarrolla durante la irrupción de pandemia generada por COVID-19, en un entorno global desafiante para la inversión y el comercio, sumado al aumento del proteccionismo y al cambio en las preferencias de inversión enfocándose principalmente en la incertidumbre ocasionada por los cambios de política global y nacional que dificultan el panorama de la IED.

No obstante, como en todo periodo de crisis y cambios, se crean nuevas oportunidades para la inversión extranjera (IED). Así como los riesgos y efectos negativos tiene directa relación con el esparcimiento del virus y la actual inexistencia de antídoto.

Para evaluar el impacto de la pandemia en las empresas multinacionales que funcionan en países emergentes, el Banco Mundial realizó una encuesta rápida en marzo y abril del presente año. Los resultados muestran que el COVID-19 ha afectado negativamente a más de $\frac{3}{4}$ partes de los inversionistas, tanto por el canal de oferta como

por el de demanda, lo que quiere decir que casi cuatro de cada cinco empresas multinacionales informan reducciones en sus ingresos y en los beneficios de los últimos tres meses, en un promedio del 40%.

Las recomendaciones de este estudio reflejan el resultado de la Encuesta de Competitividad Global de la Inversión, que se llevó a cabo a más de 2.400 ejecutivos representantes de la IED en 10 grandes países en desarrollo. Los principales hallazgos se tratan en detalle en el Capítulo 1: *Perspectivas y Prioridades para los inversionistas extranjeros*.

Los mensajes fundamentales de este reporte señalan que la IED ya estaba en declive aún antes del virus debido a las medidas de incertidumbre de la política comercial, al crecimiento del proteccionismo, a la caída de los márgenes de retorno de la IED y a los cambios en los modelos de producción internacional. A su vez, indican que esta crisis sanitaria presenta una nueva fuente de riesgo sin precedentes, ya que más de 2/3 de los inversionistas multinacionales de países emergentes reportan quiebres en la cadena de abastecimiento, caídas en los ingresos y por lo tanto, bajas en la producción. Pese a esto, la IED puede ser fuente de capital externo, impulsando la resiliencia de las economías.

Se debe considerar que las adquisiciones han duplicado su participación en la IED en la última década. Este tema es analizado en el Capítulo 2: *¿Cuán beneficiosas son las adquisiciones de empresas en países en desarrollo?* Mientras que en el Capítulo 3: *Efectos Distributivos de la IED, Evidencia de Turquía, Vietnam y Etiopía* se analizan los signos de efectos adversos en materia de distribución de ingresos.

Asimismo, el capítulo 4: *Riesgo Regulatorio e IED* presenta información sobre instrumentos legales y medidas con foco en transparencia y protección de inversiones y recursos, así como sus efectos, reafirmando que la previsibilidad y la transparencia aumentan la confianza de los inversores y los flujos de IED.

Finalmente está el mensaje de la importancia de las Agencias de Promoción de Inversiones (APIs), para que impulsen la competitividad hacia la inversión alineando mejor sus esfuerzos de atracción y retención de la IED con las señales del mercado y cambios en las preferencias de los inversionistas. El tema de las APIs y el incremento de su impacto se analiza en el Capítulo 5: *Incrementando el Impacto de las Agencias de Promoción de Inversiones (APIs) en el Desarrollo*

Se destaca que las APIs tienen más probabilidades de tener éxito y aumentan sus entradas de IED cuando se centran estratégicamente en la promoción de sectores o industrias priorizadas. En el informe se destaca como ejemplos de países comprometidos en la promoción focalizada a **Chile**, Brasil y Costa Rica, los cuales han desarrollado estrategias bien dirigidas, responsables y sostenidas que atrajeron IED no tradicional (Nelson 2005/ OECD 2018).

Asimismo, se destaca a **InvestChile – La Agencia de Promoción de la Inversión extranjera de Chile**, como una de las APIs que ha aplicado un nuevo marco de principios estructurales alineados con una mirada de desarrollo en industrias de valor y la focalización de sus servicios en este contexto. Otras APIs en dicha línea son ABA-Invest in Austria, CINDE, IDA Irlanda, InvestHK.

En cuanto a la visión de los inversionistas extranjeros en tiempos de incertidumbre, se señala que un entorno político favorable, el apoyo político, condiciones macroeconómicas estables y los regímenes reguladores propicios, son sus tres principales factores de decisión de inversión, siendo estos aún más importantes que los bajos impuestos, bajo nivel de los costos de mano de obra e insumos, o el acceso a los recursos.

Junto con esto, se evalúa el impacto de la IED en la pobreza, la desigualdad, el empleo y el rendimiento de la empresa, utilizando pruebas empíricas de varios países. Se muestra que la IED en los países en desarrollo produce beneficios en las empresas y personas, incluyendo más y mejores trabajos pagados, transferencia de tecnología y el fortalecimiento de la inmersión de la economía a las cadenas globales de valor. No obstante, los gobiernos necesitan permanecer atentos sobre el posible efecto negativo en la distribución de ingresos.

Los flujos globales de IED enfrentan una disminución sin precedentes. El complejo panorama de la IED se presentaba, incluso, antes del brote del COVID-19 debido a varios factores tales como: nacionalismo, trabas al comercio internacional (proteccionismo), bloqueo a Fusiones y Adquisiciones (M&A).

De acuerdo con la encuesta señalada anteriormente, tomada entre marzo y abril de 2020, las malas predicciones para la IED se presentan sobre todo en la rentabilidad de la inversión extranjera, lo que afecta principalmente a la reinversión de utilidades, una de las fuentes importantes de la cifra global de la IED.

Uno de los principales mensajes dentro de este reporte es que la IED puede aliviar el impacto de la crisis, pero es necesario reconstruir confianzas. Para esto se enfoca en dos pilares:

1: Impulsando la resiliencia económica

Los efectos positivos de la IED llegan a convertirse en ingresos reales -favoreciendo la reducción de la pobreza-, a través de varios canales. En un primer nivel está el incremento de los ingresos de trabajadores, también en la reducción de precios a los consumidores y en el rendimiento de los productores (ganancias de productividad).

A pesar de que los efectos más evidentes se observan en la inversión tipo “greenfield” (inversiones nuevas), también se deben considerar los efectos positivos de la inversión tipo “brownfield” (adquisición del 10% o más). Además, contrario a la creencia de los efectos negativos del tipo de inversión “Fusiones y Adquisiciones” (M&A), en

el sentido de la disminución de empleos, se pudo apreciar en este reporte que el trabajo crece más que en las empresas locales de similares características.

Respecto a los efectos que ha tenido la IED en materia de distribución de ingresos, se producen diferencias a nivel de industria y de países involucrados en el estudio. Hay efectos positivos en distribución de ingresos en el sector industrial, un efecto menor en la industria extractiva y muy escaso efecto en los servicios de baja complejidad. En este punto se debe destacar el incentivo en materia de ingresos a la alta calificación laboral, especialmente en el sector servicios.

Lo anterior sugiere que la IED podría exacerbar las discrepancias en una economía en cuanto a distribución de ingresos de un grupo; sin embargo, esta tendencia a la valorar la especialización laboral debería provocar un efecto en la orientación de las políticas educacionales de cada país en virtud de aprovechar estos positivos efectos y generar prosperidad inclusiva.

El efecto de la IED sobre la inequidad ha sido relevado por el Banco Mundial⁴, en el que señala que la Cadena Global de Valor (GVC), incrementa la desigualdad de ingresos al menos por tres razones:

4. Demanda por trabajadores calificados en países de mediano y bajos ingresos
5. Tienen a producir bienes para países de altos ingresos
6. Tienen a utilizar alta tecnología.

2: Acción gubernamental puede reconstruir confianza en inversionistas

Este Pilar se cumple reduciendo el riesgo para el inversionista, impulsando la expansión de las inversiones y atrayendo nueva IED mediante la Previsibilidad de Políticas, Certeza Regulatoria y Promoción de Inversión Focalizada.

La encuesta concluye que los inversionistas posicionan al entorno legal y regulatorio como uno de los tres factores más influyentes para la inversión, a continuación de la Estabilidad Política y la Estabilidad Macroeconómica. Cabe destacar que, el tema de bajos impuestos se ubica en séptimo lugar⁵.

⁴ World Development Report on global value chains (World Bank 2020).

⁵ Fuente 2019 GIC Survey.

En general, para reducir los riesgos, los gobiernos necesitan seguir comprometidos con la creación de un entorno abierto y predecible para la IED. Dado que las fuentes de incertidumbre política erosionan la confianza de los inversionistas tanto internacionales como locales, es necesario proponer soluciones para ambos puntos.

En este ámbito, los gobiernos pueden ayudar a reducir los riesgos para los inversionistas mejorando las normas legales y reglamentarias junto con los marcos institucionales para la IED. Las operaciones comerciales pueden hacerse más predecibles mejorando la transparencia y reduciendo el espacio para la discrecionalidad burocrática.

Las APIs pueden cumplir un rol fundamental en estos esfuerzos, debido a su papel como principales interlocutores de los gobiernos con los inversionistas extranjeros. Esto se apoya en evidencia empírica que indica que las APIs pueden incrementar los flujos IED, atrayendo inversión extranjera de alta calidad e incluso transformar la economía.

Sin embargo, aunque las APIs han proliferado durante las últimas dos décadas, las historias de éxito siguen siendo reducidas, especialmente en países emergentes. Muchas APIs carecen de enfoque, poseen numerosos mandatos y sectores a promover y no están proporcionando los servicios clave que los inversionistas necesitan. Al mismo tiempo, muchas APIs no evolucionan de manera suficientemente dinámica para alinearse con ambos desafíos y oportunidades en el panorama cambiante de la IED global.

La literatura actual, combinada con estudios de las APIs y la experiencia operacional por el Grupo del Banco Mundial, sugiere que éstas pueden tener un mayor impacto positivo si precisan su alineación estratégica y su focalización, adoptando un marco institucional coherente y fortaleciendo su prestación de servicios a los inversionistas.

Por otra parte, las APIs no deben sobrestimar el rol de incentivos a la inversión para incrementar su lugar en la competitividad de las inversiones, sin embargo, puede que esto sea necesario para ayudar a las empresas durante la crisis de pandemia.

Los factores de éxito para las APIs que se destacan en el reporte⁶ son los siguientes:

- Alto nivel de apoyo gubernamental.
- Fuerte alineamiento estratégico con planes de desarrollo nacional.
- Un mandato claro e indiscutible, idealmente enfocado sobre la promoción de la inversión.
- Un alto grado de autonomía (o semiautonomía) institucional y financiera.
- Un consejo de dirección autónomo y de buen funcionamiento.

⁶ GCI 2019 Box 0.1 Adapted from Heilbron and Whyte 2019.

- Una fuerte orientación hacia el inversionista.
- El personal directivo y de promoción debe tener mucha experiencia en el sector privado, así como experiencia internacional y habilidades lingüísticas.
- Recursos financieros suficientes y sostenidos sobre períodos de tres a cinco años para dar continuidad a esfuerzos estratégicos sobre la naturaleza de ciclo largo de la inversión.

En conclusión, este reporte aborda una visión muy actual de los desafíos como país que se debe enfrentar en la atracción y retención de la inversión extranjera. A su vez, hace alusión a que la pandemia solo vino a agravar una condición desfavorable que ya existía respecto a la IED.

Hace presente una serie de recomendaciones respecto a la importancia de la IED y los factores de éxito para la atracción. Finalmente se destaca la relevancia de las Agencias de Promoción Extranjera, como los interlocutores válidos entre inversionistas y el país receptor, en el que cabe destacar la referencia positiva hacia InvestChile dentro de los aspectos de alineación estratégica y focalización para cumplir su mandato.