

El ALCA y la ubicación de la IED

Elaborado por*
Eduardo Levy Yeyati
Ernesto Stein
Christian Daude

7 de diciembre, 2002

*Documento preparado para la conferencia del BID-Harvard sobre el ALCA celebrada en Punta del Este, Uruguay. Las posiciones expresadas en este documento pertenecen a sus autores y no necesariamente reflejan las del Banco Interamericano de Desarrollo. Los autores desean expresarle su agradecimiento a Josefina Posadas por su invaluable apoyo en la investigación, y a Stephen Meardn por su contribución en la discusión sobre política. Le estamos agradecidos a Andrés Rodríguez Clare, Antoni Estevaordal, Renato Flores, José Luis Machinea, Andrés Velasco y a los participantes del seminario en la Conferencia del BID-Harvard por sus comentarios y sugerencias.

El ALCA y la ubicación de la inversión extranjera directa

Durante las últimas décadas, hemos evidenciado un incremento en el número y la profundidad de los acuerdos de integración regionales (AIR) alrededor del mundo. La proliferación de acuerdos comerciales ha sido considerablemente amplia. La antigua Comunidad Económica Europea evolucionó hacia un único mercado (UE) y la mayoría de sus miembros recientemente han adoptado una moneda común. Otros países europeos han conformado áreas de libre comercio con la UE o se encuentran actualmente en espera para obtener la adhesión. De igual forma, los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) acordaron conformar el Área de Libre Comercio de la ASEAN. Las Américas no son la excepción a esta tendencia. Esto por cuanto han surgido una serie de acuerdos de integración regional (i.e. MERCOSUR y TLCAN) o por que otros han sido fortalecidos (Comunidad Andina). Algunos países como México y Chile han estado activos en el establecimiento de tratados bilaterales de comercio tanto con países del continente como con países de otras regiones. De suma importancia es la negociación actual del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la cual conformaría un área de libre comercio desde Alaska hasta la Tierra del Fuego para el año 2005.

Al mismo tiempo, el mundo ha estado experimentando un aumento dramático en los flujos de inversión extranjera directa (IED). Durante las dos últimas décadas, en tanto el comercio mundial se duplicó, ¡los flujos de IED se han multiplicado por 10! Este aumento de IED incluye flujos tanto hacia países desarrollados como hacia países en desarrollo. Incluso, la inversión extranjera directa se ha convertido recientemente, y por un amplio margen, en la principal fuente de financiamiento externo para los mercados emergentes, particularmente para Latinoamérica.

A la luz de estos desarrollos, el rol de los acuerdos de integración regional como determinantes de la ubicación de la IED se ha convertido en un factor mucho más relevante para las economías emergentes. Aun y cuando pesar de que las inquietudes relativas al impacto de los AIR sobre la IED en los países de Latinoamérica pueden ser relacionadas con una serie de iniciativas de AIR de distintos tipos (acuerdos subregionales

Sur-Sur, acuerdos con la UE, etc.), los efectos más significativos probablemente estarán asociados con el ALCA. En este sentido, surgen una serie de interrogantes sumamente relevantes: Por ejemplo, ¿cuál será el efecto del ALCA sobre la IED de EE.UU. y Canadá hacia los países de Latinoamérica? ¿Cómo afectará la inversión proveniente del resto del mundo? ¿Cuáles son las implicaciones para un país como México cuyo acceso preferencial a los EE.UU. podría verse diluido? ¿Deberíamos esperar ver ganadores y perdedores? ¿Qué determina si un país en particular gana o pierde? En este documento analizaremos el impacto de la integración regional sobre la IED, e intentaremos sacar conclusiones respecto al posible impacto del ALCA en los países de Latinoamérica.

Una dificultad para evaluar el rol de la integración regional sobre la IED es que existen muchos canales por lo cuales los AIR podrían potencialmente tener un impacto en la ubicación de la IED. Por ejemplo, el impacto de la integración regional dependerá de si el país de donde proviene la inversión (país fuente) es miembro del AIR o no. Por ejemplo, la forma en que el TLCAN ha afectado los flujos de IED hacia México provenientes de fuentes estadounidenses, ha sido diferente a la forma en que afectó los flujos de fuentes alemanas hacia México. Lo anterior también aplica en cuanto a si el país receptor de la inversión es miembro o no del AIR. El TLCAN ha afectado los flujos de IED de los EE.UU. hacia receptores mexicanos de forma distinta a cómo ha afectado flujos de los EE.UU. hacia países en Centroamérica, los cuales compiten con México como sedes potenciales de IED. El impacto de los AIR también dependerá de otras características que puedan tener los países receptores, las cuales los torna más o menos atractivos como ubicación potencial para la inversión extranjera que sus compañeros de AIR.

Otra consideración de importancia que afectará el impacto de los AIR en la ubicación de la inversión extranjera es el motivo que tenga la empresa para realizar la IED. Por ejemplo, una empresa puede invertir en el exterior con el fin de atender un mercado protegido, por medio de las ventas de una filial extranjera, que de otra forma solo podría atender vía comercio incurriendo un elevado costo. El mercado se torna menos protegido a través de la integración y por ende debilita la motivación de la firma para involucrarse en este tipo de IED, la cual se conoce en la literatura como “horizontal”. Otra alternativa es

que la empresa invierta en el exterior para aprovechar las ventajas comparativas de los diferentes países en las diversas etapas de la producción de un bien. Después de ciertas etapas el bien cruzará las fronteras nacionales e incurrirá en costos arancelarios; la integración reduce tales costos y por ende refuerza las motivaciones de la empresa para la IED “vertical”.¹ Por lo tanto, dependiendo de la motivación para la inversión extranjera, el relajamiento de las barreras al comercio implícito en un AIR puede tener implicaciones completamente diferentes para determinar la ubicación de la IED. Por este motivo, vale la pena discutir en mayor detalle la naturaleza de la IED horizontal y vertical.

IED Vertical y Horizontal

Los modelos de IED vertical normalmente presentan empresas que cuentan con instalaciones corporativas (las cuales brindarían servicios de gestión e I&D) y de producción; se presume que las dos son geográficamente separables.² Puesto que las instalaciones corporativas y las instalaciones de producción requieren una combinación diferente de factores de producción, las empresas ubican cada “etapa” de la producción con el fin aprovechar las diferencias internacionales en los precios de los factores. El centro de producción produce para los mercados del país receptor y del país fuente. Una implicación del modelo es que no habría IED entre países con dotaciones de factores similares: tales países tendrían precios similares de los factores, eliminando la ventaja de separar las instalaciones corporativas y de producción de las empresas.

Los modelos de IED horizontal normalmente presentan empresas con centros de producción múltiples produciendo un bien homogéneo. Una de estas instalaciones se localiza junto con la casa matriz de la empresa.³ Cada instalación de producción supe su mercado doméstico. Una presunción clave en el modelo horizontal es la presencia de costos fijos a nivel de empresa, los cuales surgen de la necesidad de tener una, y solo una, instalación corporativa por empresa. Los costos fijos a nivel de empresa implican

¹ Ver Markusen y Maskus (2001) para una buena discusión sobre modelos horizontales y verticales.

² Helpman (1984) y Helpman y Krugman (1985) son los primeros y seminales modelos de IED vertical.

³ Ver Markusen (1984) y ver Markusen y Venables (1998) para modelos de variedad horizontal, entre otros.

economías de escala que le dan una ventaja a las compañías multinacionales sobre las compañías domésticas.

El volumen de IED horizontal depende de la relación entre los costos fijos a nivel de la empresa, los costos fijos a nivel de la planta, y los costos de comercio.⁴ De no haber costos comerciales no habría ninguna razón para la producción multinacional: las empresas concentrarían su producción en una única instalación, incurriendo en costos fijos a nivel de planta en ese lugar únicamente y abasteciendo otros mercados vía comercio. Conforme aumentan los costos comerciales, aumenta la producción multinacional. La presencia de costos fijos a nivel de empresa, mas los elevados costos de comercio, implica que la manera menos costosa de abastecer los mercados locales es a través de la operación de instalaciones locales como sucursales de una empresa multinacional. En este sentido, se puede pensar en la actividad multinacional horizontal como una estrategia para “saltarse los aranceles”.

Tal y como se espera, las implicaciones empíricas del modelo horizontal de la actividad multinacional difieren de las del modelo vertical. A diferencia de la IED vertical, es menos probable encontrar IED horizontal entre países con proporcionalidades muy diferentes de los factores. Las proporcionalidades disímiles de los factores implican precios disímiles en los mismos, lo cual induce a las empresas a producir únicamente en el lugar en donde el factor utilizado de forma intensiva tiene el precio menor, y a suplir el otro mercado vía comercio. Adicionalmente, la IED se desalienta por la diferencia en el tamaño de los países. Ante a un país grande y un país pequeño como ubicaciones potenciales para establecer una planta, la empresa probablemente solo produciría en el país con el mercado interno amplio y supliría el otro país vía comercio, incurriendo en costos comerciales para un pequeño volumen de comercio, pero evitando los costos de establecer una segunda planta.

Las implicaciones de los modelos de IED horizontal y vertical parecieran sugerir que los flujos de inversión directa del Norte hacia el Sur – entre países cuyos tamaños y

proporcionalidades de los factores difieren sustancialmente –probablemente sean verticales, mientras que los flujos Norte-Norte o Sur-Sur lo serán del tipo horizontal. Sin embargo, el asunto no es tan claro. En primer lugar, los países del Norte tienden a tener pocas barreras al comercio, por lo menos en el sector manufacturero. Como se discutió anteriormente, las barreras comerciales, tanto las naturales como las de índole político, son un elemento vital para la IED horizontal. La ausencia generalizada de elevadas barreras comerciales entre países desarrollados debilita la posibilidad de IED horizontal Norte-Norte. Si los aranceles que se tratan de evitar son bajos, saltárselos tiene poco sentido.⁵

En segundo lugar, la IED horizontal puede surgir entre países del norte y del sur, aún cuando la dotación de sus factores es muy diferente, siempre que sus barreras comerciales sean lo suficientemente elevadas. Un ejemplo de IED horizontal en los países de Latinoamérica es la industria automovilística durante el período de sustitución de las importaciones (o incluso hoy en día, dentro del ambiente proteccionista del Mercosur). Finalmente, una gran parte de la IED entre países del Norte no puede ser catalogada de forma exacta dentro de alguna de las dos categorías analizadas por Markusen y Maskus (2001), sino que pertenecen a una clase distinta, una en la cual las empresas cuentan con múltiples plantas, como en el modelo horizontal, pero que producen distintas variedades de bienes finales, en vez de producir un bien homogéneo, tanto para la exportación como para el consumo local.⁶ Por ende, a diferencia de la variedad horizontal de bien único, este tipo de IED no sustituye comercio.

Integración e IED: qué es lo que la literatura empírica señala?

Los datos existentes sobre IED no la clasifican de acuerdo con su naturaleza horizontal o vertical. No es sencillo identificar con alguna precisión los motivos para realizar la

⁴ Los costos comerciales incluyen tanto las barreras arancelarias como otros costos de transacción asociados con el comercio, tales como los costos del transporte.

⁵ La importancia de saltarse los aranceles como motivo para la IED es cuestionada. Caves (1996, p. 55) señala que “La evidencia histórica es fuerte en confirmar el efecto de un arancel para atraer producción de MNE detrás de la barrera”, no obstante Markusen (1997, p.2) argumenta que “hechos estilizados sugieren que... la inversión extranjera no se da principalmente para evadir barreras comerciales.”

inversión. Sin embargo, hasta cierto punto, se puede deducir la naturaleza de los flujos de IED entre un par de países con base en ciertas características del país fuente y del país receptor involucrados: dependiendo de si la economía del país receptor es abierta o cerrada, de si los países de donde proviene la inversión y el receptor son ricos o pobres, o parecidos o diferentes en cuanto a recursos. La mayoría de los estudios existentes sobre el impacto de los AIR en la IED se enfocan en las dos últimas variables – los niveles de desarrollo de los países y la similitud en la dotación de sus recursos. La relación de la integración regional con la IED por ende se examina de manera más frecuente a través de la segregación de los datos en casos de integración Norte-Norte (entre países altamente desarrollados con dotación de recursos abundantes en capital y destrezas), integración Sur-Sur (entre países menos desarrollados con abundante dotación de recursos en mano de obra), e integración Norte-Sur (entre países con diferentes niveles de desarrollo y disímiles dotaciones de recursos). En cada uno de estos casos, los estudios normalmente enfatizan la diferencia entre el impacto sobre la IED entre miembros del AIR, y el impacto sobre los flujos de IED provenientes de fuentes externas.

Entre los estudios recientes de tratados Norte-Norte, Dunning (2000) señala que desde que Europa lanzó en 1985 su Programa de Mercado Interno, tanto la IED intra-CE y extra-CE se ha visto estimulada, principalmente la última; la IED con mayor crecimiento se vincula a actividades intensivas en conocimiento; y el crecimiento de la IED ha sido complementario al crecimiento del comercio. De los acuerdos Sur-Sur, Chudnovsky y López (2001) señalan que la IED en el Mercosur ha provenido en gran medida de fuentes extra-zona; y se ha manifestado principalmente en fusiones y adquisiciones; ha desplazado la inversión local; y se ha destinado hacia el abastecimiento del mercado interno. De los acuerdos Norte-Sur, Waldkirch (2001) señala que el TLCAN ha incrementado sustancialmente la IED en México, principalmente de sus socios intra-regionales: Canadá y los Estados Unidos; él infiere que el ímpetu del acuerdo hacia la integración vertical es la explicación más válida.

⁶ Helpman (1985) ha modelado multinacionales que producen distintas variedades de bienes finales en diferentes ubicaciones. Helpman llamó horizontal a este tipo de IED, una etiqueta criticada por Markusen y Maskus (2001).

Blomström y Kokko (1997) brindan un enfoque similar, a pesar de que agrupan tres estudios de casos para trabajar hacia un análisis más comprehensivo. El Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los EE.UU., su ejemplo de AIR Norte-Norte, redujo la importancia relativa de la IED intra-regional para ambos países pero incrementó la IED extra-regional hacia Canadá. El efecto no fue dramático en ninguno de los dos casos, lo cual se atribuye al hecho de que no hubo cambios mayores en la política económica como resultado del tratado.⁷ El AIR Sur-Sur, Mercosur, evidenció una expansión sustancial en la IED extra-regional, no obstante, la estabilidad macroeconómica es un determinante mucho más importante para los flujos que ingresaron que el AIR. El AIR Norte-Sur, TLCAN, evidenció un incremento dramático en la afluencia de IED, en particular IED extra-regional hacia México, debido a la combinación producto de las amplias reformas adoptadas contemporáneamente por México en sus políticas así como a la proximidad con el mercado de los EE.UU. y su abundancia de mano de obra.⁸

La metodología de estudios de casos tiene la ventaja que se puede tomar en cuenta el detalle institucional de los países que se analizan a la hora de generar conclusiones sobre el impacto de la integración sobre la IED. No obstante, por otra parte, no es fácil sacar conclusiones sólidas cuando hay tantas otras variables que complican el caso en particular. Por ejemplo, en el Mercosur es difícil desligar el efecto del AIR del efecto de la estabilización macroeconómica, la cual tuvo lugar aproximadamente al mismo tiempo. En México, es difícil distinguir el efecto del TLCAN del efecto de los otros cambios en las políticas sobre IED que tuvieron lugar al mismo tiempo. Aun más, las circunstancias particulares de cada uno de los casos analizados dificultan la extrapolación de las conclusiones a otros AIR potenciales, sobre todo cuando éstos no comparten las mismas circunstancias. ¿Hasta que punto fue esa circunstancia particular de cada grupo de países lo que pesó para la IED, y hasta que punto fue su AIR? Los estudios de casos, por más bien fundamentados, no pueden brindar respuestas definitivas.⁹

⁷ Los aranceles entre los EE.UU. y Canadá ya eran bajos con anterioridad al tratado.

⁸ El estudio de Blomström y Kokko destaca el incremento de los flujos de IED extraregional hacia México, mientras que el de Waldkirch destaca los flujos intra-regionales hacia México, lo anterior se debe a los cambios en las estadísticas encontradas en el período entre sus estudios (1997 y 2001).

⁹ El problema es una de muchas variables que cuentan, muy pocas observaciones de las cuales sacar conclusiones.

Otra forma de proceder, que es un buen complemento para los estudios de casos, es controlar algunas de esas circunstancias dentro de una muestra amplia de países, de los cuales todos son fuente o receptores de IED, y la mayoría son miembros de AIR. Hay suficientes AIR en existencia, y suficientes estadísticas bilaterales sobre IED, para intentar clasificar de forma cuantitativa los efectos de un AIR de forma diferenciada de los efectos de otras circunstancias. En un documento conjunto, Levy Yeyati, Stein y Daude (2002) analizaron la relación entre la integración y la IED utilizando datos bilaterales de las existencias de IED para una muestra amplia de países. En el resto de este documento analizaremos sus resultados, y los utilizaremos para sacar conclusiones con relación al impacto potencial del ALCA sobre la ubicación de la inversión extranjera directa. Sin embargo, antes de presentar la evidencia, es de utilidad discutir brevemente los distintos canales por los cuales los AIR pueden afectar la IED.

Efectos sobre la IED de los miembros: si los países fuente y receptores se convierten en miembros del mismo AIR, el impacto en la IED bilateral es teóricamente ambigua, y depende del tipo de IED que predomina. Si la IED es horizontal, motivada en saltarse los aranceles, la reducción de las barreras comerciales implícita en un AIR probablemente llevará a una reducción de la IED, puesto que el comercio y la inversión extranjera son medios alternativos para atender el mercado doméstico. Si la IED es vertical, motivada por la integración de las etapas de producción, el AIR debería incrementar la IED, puesto que los costos de transacción de involucrarse en una integración vertical cruzando fronteras internacionales se reducen. El efecto neto va a depender, entre otras cosas, del tamaño de las barreras comerciales, así como de las similitudes en las proporcionalidades de los factores, puesto que estos dos elementos afectan la composición (vertical vs. horizontal) de la IED. Independientemente de su impacto en la IED total, un AIR puede tener el efecto de modificar la composición de la IED, de horizontal a vertical.¹⁰

¹⁰ Un AIR también puede incrementar la IED bilateral, independientemente de sus motivos, si contiene normas en el tema de inversión para liberalizar los flujos de capitales, homologar las normas legales, y establecer mecanismos para tratar las controversias transfronterizas.

Efecto en el Mercado ampliado: La incorporación de un país a un AIR lo puede tornar en un receptor de IED más atractivo para actividades sujetas a economías de escala por el efecto del mercado ampliado, sobre todo si la IED es horizontal. Por ejemplo, el Mercosur se pudo haber convertido en un mercado más atractivo para fuentes externas después de la conformación de la Unión Aduanera, haciendo que para las empresas extranjeras valga más la pena “saltarse” el arancel externo común que abastecer cada país en forma individual vía comercio. La ampliación del mercado como resultado del AIR también puede fomentar la IED vertical, puesto que ésta reduce los costos de ubicar diferentes etapas de la producción en distintos países dentro de la región. Incluso, este efecto también puede presentarse en los casos de IED proveniente de países dentro del mismo AIR. Por tanto, cualquiera que sea el motivo para la IED, el efecto del mercado ampliado debido al ingreso del país receptor a un AIR debe resultar en más IED para el AIR como un todo.

No obstante, dentro del AIR puede haber ganadores y perdedores. A pesar del incremento de IED que ingresó a la región como un todo, puede haber efectos redistributivos de la IED a lo interno de la región. Antes de la entrada en vigencia del AIR, una corporación multinacional podía haber tenido IED horizontal en cada uno de los países de la región. Al eliminarse las barreras al comercio dentro de la misma, la empresa puede elegir concentrar la producción en un único país (quizás el que ofrezca el paquete global más atractivo) y abastecer el resto de los países vía comercio.¹¹

Efecto desviación/dilución: Cuando un país proveedor de inversión ingresa o amplía un AIR, los países receptores pueden experimentar desviación o dilución. Si pertenecer a un acuerdo de integración regional hace que cada miembro sea más atractivo como receptor de IED – como sucede en el modelo vertical – entonces el AIR hará parecer relativamente

¹¹ Uno de los factores que explica quien gana y quien pierde en este juego es el tamaño del país. Si existe incertidumbre sobre el futuro del AIR, las empresas no querrán quedar atrapadas en un país pequeño. Los grandes perdedores pueden ser los países medianos, pues los pequeños probablemente sean abastecidos vía comercio y no a través de IED con o sin AIR. Si el AIR es creíble, la ubicación central puede ser un factor más importante. Más allá del tamaño y la ubicación, los países con mayor probabilidad de resultar ganadores en este juego de redistribución son aquellos que ofrecen un paquete global más atractivo para los inversionistas debido a la calidad de sus instituciones, la calidad de su fuerza laboral, el desarrollo de su infraestructura, o su tratamiento fiscal para las multinacionales.

menos atractivos a los países no miembros. Este efecto se denomina *desviación de la IED*, en analogía con el concepto clásico de Viner (1950) de desviación del comercio: la IED de una fuente hacia no miembros puede decaer en la medida en que la fuente ingrese a un AIR.¹²

Los miembros de un AIR pueden sufrir un efecto similar cuando el acuerdo es ampliado. Tal sería el caso, por ejemplo, del efecto del ALCA en los flujos de IED de los EE.UU. hacia México. Si la inversión de los EE.UU. hacia México tiene la intención de explotar las ventajas de ubicarla en ese país, en la medida en que el acceso preferencial de México hacia los EE.UU. se diluye por el ALCA, parte de la IED puede redestinarse hacia otros miembros del acuerdo más grande que tengan ventajas similares.¹³

Resultados empíricos

Para analizar el impacto de los AIR sobre la IED, utilizamos los datos sobre las existencias bilaterales de IED del documento de la OCDE *Estadísticas sobre Inversión Extranjera Directa*. El grupo de datos cubre la IED de 20 países fuente, todos miembros de la OCDE, hacia 60 países receptores, de 1982 a 1999. Una deficiencia de estos datos es que no cubre la IED entre países en desarrollo. Sin embargo, es la fuente disponible más completa para IED bilateral, que es un ingrediente clave al analizar los efectos de la integración sobre la inversión extranjera.

La metodología utilizada en Levy Yeyati, Stein y Daude (2002) se basa de manera aproximada en el modelo gravitacional, el cual ha sido utilizado ampliamente en la literatura sobre los determinantes del comercio bilateral, y más recientemente para estudiar

¹² Como en el concepto de desviación de comercio de Viner, la conformación de un AIR puede desviar IED de la ubicación más eficiente hacia un socio. Por ejemplo, una empresa de los EE.UU., después del TLCAN, puede ubicar la producción de un factor de producción intermedio en México que de otra forma lo hubiera ubicado en Costa Rica, de no ser por la preferencia en el acceso del que goza México. La pérdida sufrida por Costa Rica, así como otros países, por la creación del TLCAN, es lo que llamamos desviación de la inversión en este documento.

¹³ Dilución es conceptualmente diferente a desviación: tomando el ejemplo del TLCAN y la IED de EE.UU. hacia México y Costa Rica de nuevo, dilución es en cierta medida el resultado de nivelar la cancha, por lo menos para cierto grupo de países. En este caso, con el ALCA Costa Rica y México jugarán bajo las mismas reglas, y la IED se irá a la ubicación más eficiente dentro de la región.

los determinantes de la IED.¹⁴ El modelo gravitacional tradicional es modificado de varias maneras al incluir: i) efectos fijos del par de países, para controlar todas las características pares que no varían a lo largo del tiempo, tales como distancia, frontera común, similitud en la proporcionalidad de los factores, así como otras variables que puedan ser relevantes para la ubicación de la IED pero que pueden ser difíciles de observar (incluir estos efectos fijos del par permite enfocarnos en los efectos de los cambios en los AIR sobre la IED bilateral a lo interno del par de países, dejando por fuera la dimensión transectorial); ii) variables ficticias anuales para mantener control de incrementos espectaculares en la IED a lo largo del tiempo; y iii) una serie de variables asociadas a los efectos de la integración regional.

La primera variable de integración regional es *el mismo AIR*, una variable ficticia que indica si el país de donde proviene la inversión y el país receptor pertenecen al mismo acuerdo de integración regional.¹⁵ Esta variable engloba una combinación de canales: salto de aranceles, integración vertical internacional, y el efecto potencial de las normas sobre inversión en la IED, y el impacto esperado es ambiguo. Una segunda variable de integración es el *Mercado Ampliado Receptor*, el cual engloba el tamaño del mercado ampliado del país receptor.¹⁶ Por ejemplo, para el caso de Brasil en los años antecesores al Mercosur, el *Mercado Ampliado Receptor* es el logaritmo del PIB de Brasil en ese momento; para los años posteriores al Mercosur adopta el valor del logaritmo de los PIB combinados de los cuatro países del Mercosur. Siguiendo la discusión anterior, esperábamos que un incremento en el tamaño del mercado ampliado tuviera un efecto positivo sobre la IED del AIR como un todo. Finalmente, una tercera variable de

¹⁴ Ver Eaton y Tamura (1994), Frankel y Wei (1997), Wei (1997, 2000), Blonigen y Davis (2000), Stein y Daude (2001a y 2001b) y Levy Yeyati, Panizza y Stein (2001). En su forma más elemental, el modelo gravitacional presume que los flujos de comercio bilaterales (o existencias bilaterales de IED) se relacionan positivamente con el producto de los PIB de ambas economías y de forma negativa con la distancia entre ellos. Otras variables que normalmente se utilizan son si los países tienen una frontera común, un idioma común, vínculos coloniales, etc.

¹⁵ La variable ficticia adopta un valor de 1 para el caso de las áreas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados únicos, pero no para cuando los países comparten membresía en acuerdos preferenciales de comercio, en los cuales las barreras comerciales entre los miembros son reducidas pero no eliminadas. La fuente para esta variable es Frankel y otros (1997). Ver Anexo para la lista de AIR considerados en este documento.

integración es el *Mercado Ampliado Fuente*, el cual engloba los efectos de desviación /dilución de la IED. Esperábamos que su coeficiente tuviera un signo negativo, sugiriendo que la IED hacia un país receptor disminuye cuando las empresas en el país de donde proviene la inversión cuentan con otros miembros en el TLC hacia dónde destinar sus inversiones.

Los resultados de las regresiones se presentan en los Cuadros 1 y 2. La Columna 1 del Cuadro 1 presenta los resultados básicos, donde la variable dependiente es el logaritmo $(1+IED)$.¹⁷ El coeficiente para Mismo AIR es positivo y altamente significativo, sugiriendo que en promedio, cualquier pérdida potencial de IED debido al argumento de salto de aranceles asociado con la IED horizontal está más que contrarrestada por otros efectos (integración vertical, normas sobre inversión) que operan en dirección opuesta. El tamaño del coeficiente sugiere que un país fuente incrementará su IED hacia un país receptor por un 27% una vez que se vuelven socios en un acuerdo comercial.¹⁸ Las variables mercado ampliado receptor y fuente también son importantes, y tienen los signos esperados, positivo para receptor y negativo para fuente. El coeficiente para el mercado ampliado receptor, el cual puede interpretarse como una elasticidad, sugiere que un incremento de un uno por ciento en el tamaño del mercado ampliado (después de hacer el control del PIB del país receptor) incrementa la IED de todas las fuentes por un 0,10 por ciento.¹⁹ De manera similar, un incremento de un uno por ciento en el tamaño del mercado ampliado del país fuente, después de hacer el control del PIB del país fuente, disminuye la IED hacia todos los receptores por un 0,05 por ciento. Las columnas 2 a 4 muestran que los resultados son contundentes hacia la inclusión de otras variables que puedan brindar una explicación con relación la ubicación de la IED, tales como la existencia de

¹⁶ Se define como el logaritmo del conjunto de los PIB de todos los países hacia los cuales el país receptor tiene acceso libre de aranceles debido a que pertenecen al mismo TLC (nosotros también incluimos el PIB del país receptor).

¹⁷ La razón para sumar 1 a la IED antes de tomar el logaritmo es para evitar perder las observaciones con IED cero, las cuales representan cerca del 40 por ciento de la muestra, y brindan información útil. Para un análisis de los aspectos metodológicos asociados al tratamiento de las observaciones con IED cero, ver Levy Yeyati, Stein y Daude (2002).

¹⁸ El coeficiente para Mismo AIR en el Cuadro es 0.24. Puesto que la IED está en logaritmos, es necesario transformar este coeficiente al calcular $\exp(0.24)-1=0.27$

¹⁹ Aunque este efecto pareciera ser pequeño a primer vistas, puede en realidad hacer una gran diferencia, como quedará claro posteriormente. Como ejemplo, ¡la conformación del TLCAN, aumentó el mercado ampliado de México por 18!

privatizaciones a la fecha (de manera que se controle el hecho de que la mayor parte de la IED vinculada a la privatización se da en no transables), el índice de inflación (para controlar las condiciones macroeconómicas), o un índice de la calidad institucional.²⁰

Un ejercicio interesante, que provee una noción de la magnitud de estos efectos, es comparar el impacto que tendría la creación del ALCA sobre la IED de los Estados Unidos hacia México y Argentina, según el modelo básico de la columna 1. Primero se considerará el caso de Argentina. Puesto que no tiene un TLC con los Estados Unidos, se beneficiaría del efecto directo de compartir un TLC con la fuente, incrementando la existencia de IED originaria de los EE.UU. por un 27 por ciento. Adicionalmente, la economía argentina se volvería más atractiva para la IED por la extensión de su mercado del Mercosur al ALCA (el cual utilizando datos del PIB de 1999, implica que el mercado ampliado se incrementa por 10). Este incremento en el tamaño del mercado ampliado llevaría a un incremento del 26.8 por ciento en las existencias de IED originaria de los EE.UU. (así como de otros países fuente).²¹ Por otra parte, el efecto del mercado ampliado fuente compensaría parcialmente estos incrementos. El ALCA, sin embargo, solo representaría un incremento de alrededor del 16 por ciento en el mercado ampliado de los Estados Unidos, con una reducción asociada en IED de los EE.UU. de un 0,71 por ciento debido al efecto desviación /dilución.²² En conjunto, el efecto global de la creación del ALCA resultaría en un incremento sustancial de alrededor del 60 por ciento de la inversión directa de los Estados Unidos en Argentina.²³

El resultado para México sería muy distinto. Puesto que México y los EE.UU. ya son miembros del mismo TLC, el ALCA no tendría un efecto directo. El incremento en el mercado ampliado de México sería menor que el de los EE.UU., puesto que México ya contaba con TLCs con Colombia, Venezuela y Bolivia hacia el final del período de muestra, resultando en una expansión del mercado receptor de solo un 13 por ciento, y el incremento correspondiente en existencias bilaterales de 1,25 por ciento. Totalizando el

²⁰ La única excepción es el mercado ampliado fuente, el cual pierde importancia en una de las regresiones. Ver el anexo para definición de las variables y fuentes.

²¹ $\exp(0.1022 \cdot \ln(10.21)) - 1 = 0.268$

²² $\exp(-0.0481 \cdot \ln(1.16)) - 1 = -0.0071$

efecto del mercado ampliado fuente, el cual fue calculado en el párrafo anterior en $-0,71$ por ciento, alcanzamos un incremento neto en las existencias de IED de los EE.UU. en México de cerca del 1 por ciento.²⁴

Los números de este simple ejercicio pueden ilustrar las asimetrías potenciales en el impacto del ALCA para distintos países – pero deben de ser tomados con mucho cuidado. Las estimaciones que utilizamos representan un promedio del impacto de las variables de nuestra integración regional sobre toda la muestra. Sin embargo, el impacto puede ser distinto de acuerdo con las características de los países en cuestión. Por ejemplo, el impacto del Mismo AIR dependerá de la naturaleza horizontal o vertical de las inversiones, que a su vez dependerán del grado de protección del país receptor, o de la similitud en las proporcionalidades de los factores vis a vis la fuente. Ceteris paribus, se espera que las economías cerradas tengan una mayor proporción de IED horizontal, que de acuerdo a la teoría debe disminuir con la integración regional. No se espera que las economías que son similares en cuanto a la dotación de factores tengan IED vertical. Lo anterior sugiere que la IED entre países similares no se beneficia tanto de la integración.

La diferencia en el impacto del Mismo AIR para países con características diferentes se examina en el Cuadro 2. En la columna 2, incluimos un término de interacción en el cual el Mismo AIR se multiplica por el promedio de apertura en el país receptor a lo largo del período de muestra. El término de interacción es positivo y significativo, sugiriendo que el impacto de pertenecer al mismo AIR aumentará con la apertura del país receptor. La Columna 3 muestra los resultados cuando el Mismo AIR interactúa con la diferencia absoluta en el porcentaje de la fuerza laboral con educación secundaria entre el país fuente y el país receptor, promediado sobre el período.²⁵ En la columna 4, incluimos ambos términos de interacción de forma conjunta. El coeficiente para los términos interactivos es muy similar a los de las columnas anteriores. Entonces el Mismo AIR es evaluado en la media de la apertura y las proporcionalidades de los factores. El impacto del Mismo AIR

²³ $1.27 * 1.268 * (1 - 0.0071) - 1 = 0.60$

²⁴ $1.2569 * (1 - 0.0071) = 1.005$

sobre la IED a distintos niveles de apertura y con diferencias en las proporcionalidades de los factores se presenta en los gráficos 1 y 2. Es interesante notar que el gráfico 1 sugiere que pertenecer a los mismos AIR puede reducir la IED para los países receptores que se encuentran por debajo de un nivel crítico de apertura (importaciones más exportaciones entre el PIB por debajo del 50 por ciento). En Latinoamérica, países como Argentina, Brasil y Colombia están muy por debajo este nivel crítico.

Simulando el impacto del ALCA sobre la IED de sus países miembros

En la muestra tenemos 10 países que están programados a lanzar el ALCA en el 2005. Estos son Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, los EE.UU., México, Panamá, y Venezuela. A continuación simularemos el impacto potencial del ALCA en cada uno de estos países, utilizando las regresiones que se presentaron anteriormente. En cada caso, examinaremos los efectos para las fuentes internas (EE.UU. y Canadá) así como del resto del mundo. Para lo anterior, primero utilizamos los coeficientes de nuestra regresión base (columna 1 de los Cuadros 1 y 2) y estimamos las existencias de IED que cada país obtendría de cada país fuente si se implementara el ALCA. Es decir, calculamos el valor ajustado de las existencias de IED utilizando los coeficientes estimados en la regresión base pero reemplazando las variables Mismo TLC, Mercado ampliado fuente y Mercado ampliado receptor por un nuevo grupo que asume que el ALCA había entrado en vigencia en 1999. Luego sumamos estos valores por país receptor dependiendo de si las existencias de IED provenían de EE.UU. y Canadá o del resto del mundo, y calculamos el cambio porcentual en los valores de las existencias ajustadas, en relación con la situación si no hubiera ALCA.

El Cuadro 3 muestra los resultados para los diez futuros miembros del ALCA representados en nuestra muestra. Lo primero que podemos notar es que el impacto en las existencias de IED es exactamente igual para países que pertenecen al mismo bloque comercial, como Argentina y Brasil. Esto es un resultado esperado puesto que el cambio

²⁵ Una desventaja de esta variable es que solo está disponible para tres cuartas partes de las observaciones. Nótese que esta variable no se incluye por sí sola en las regresiones, puesto que ya está incorporada en los efectos fijos del par de países.

en las variables explicativas que estamos tomando en cuenta, mercado ampliado fuente, mercado ampliado receptor y mismo TLC, es igual para ambos países. Consecuentemente, cada uno de los países del Mercosur incrementaría sus existencias de los EE.UU. y Canadá aproximadamente en un 60% y cerca de un 26% del resto del mundo. Los números para los países de la Comunidad Andina son mayores (82% para fuentes internas, y 44% del resto del mundo). Los países donde el impacto es mayor son Panamá, Costa Rica y Chile, los cuales tienen el incremento más elevado en el tamaño de sus mercados ampliados. Al otro lado del espectro se encuentran México, Canadá y los EE.UU., en cuyos casos los efectos serían mínimos.

Sin embargo, el hecho de que los resultados sean similares para países dentro de cada bloque no significa que la distribución en las ganancias de IED será distribuida en forma equitativa entre los miembros del bloque. Simplemente muestra que con este modelo no podemos descubrir los efectos asimétricos dentro de cada bloque. En el segundo panel del cuadro repetimos el ejercicio incluyendo la interacción entre el mismo AIR y Apertura. Como esperábamos, las economías más abiertas se beneficiarían más del ALCA. Nótese particularmente la reducción en el impacto de los EE.UU. y Canadá en el caso de Argentina y Brasil, que son las economías menos abiertas del grupo. Recuerden que el efecto del mercado ampliado (de todas las fuentes), para el caso de Argentina discutido en el ejemplo anterior, fue de cerca del 26,8 por ciento. El impacto total de fuentes internas en este modelo es de aproximadamente 2 por ciento, lo cual sugiere que el efecto directo del mismo AIR es negativo en estos casos. En el tercer panel agregamos la interacción del mismo TLC con la diferencia en las proporcionalidades de los factores (correspondientes a la ecuación 4 del cuadro 2).

Naturalmente, los números del impacto del ALCA sobre la IED obtenidos en estas simulaciones deben tomarse solo como sugerencias. Como resulta evidente del Cuadro 3, éstos varían considerablemente dependiendo de la especificación que se utilizó para las simulaciones. A pesar de esto, creemos que brindan un primer análisis muy útil relativo al impacto potencial del ALCA sobre la IED. El documento sugiere que este impacto es

estadísticamente significativo, económicamente importante, y con una distribución muy desigual.

La política en materia de IED en países que se integran

La discusión a lo largo del documento implícitamente ha igualado las ganancias de la IED con las ganancias del bienestar general. Los “ganadores” nacionales de los AIR se presentan como aquellos cuyos flujos entrantes de IED aumentan, y los “perdedores” nacionales son aquellos cuyos flujos entrantes de IED pueden disminuir. Sin embargo, se ha debatido ampliamente si la IED genera efectos positivos sobre el bienestar de los países receptores. A pesar de que la mayoría de los autores tienden a creer que la IED tiende a ser beneficiosa, hay algunos que creen que la inversión extranjera es en el mejor de los casos una bendición mixta, pues trae consigo cierto daño que puede tener más peso que lo bueno.

La presunción de que la IED es buena se basa en la idea de que la IED puede generar efectos derivados positivos para el resto de la economía. Los efectos derivados pueden fluir por una serie de canales. Si la empresa extranjera es tecnológicamente más avanzada que la mayoría de las empresas locales, la interacción de sus técnicos, ingenieros y administradores con los de las empresas locales puede resultar en un desbordamiento del conocimiento. Los efectos derivados positivos también pueden surgir si la empresa extranjera capacita a los trabajadores que eventualmente son contratados por las empresas locales. Otras fuentes identificadas en la literatura de posibles desbordamientos se relacionan con el desarrollo de nuevos insumos estimulados por la demanda de las multinacionales, que por lo tanto se vuelven accesibles para los productores locales (Rodríguez-Clare, 1996), o por el ejemplo de las multinacionales exportadoras, que pueden motivar a los productores nacionales a convertirse también en exportadores (ver Aitken, Hanson y Harrison, 1997). Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) brindan evidencia de que la IED tiene un efecto positivo sobre el crecimiento, siempre que el nivel del capital humano en el país receptor sea suficientemente alto. Por ende, para beneficiarse

de la tecnología de avanzada que introdujeron las empresas extranjeras, el país receptor debe tener la capacidad de absorberla.²⁶

No obstante, la IED también puede generar efectos derivados negativos. Las empresas locales pueden ser desplazadas por empresas extranjeras, o se percatan de los costos que los factores de producción se incrementan como consecuencia de la inversión extranjera. Al mismo tiempo, las firmas extranjeras tienden a importar una mayor parte de sus insumos. Lo anterior puede generar preocupaciones con relación a la balanza de pagos, al tiempo que afecta a los proveedores locales de insumos intermedios, que pueden ver su demanda disminuida si una empresa local es vendida a nacionales de otro país. Mientras que la mayor parte de la literatura empírica sobre el tema presentada anteriormente apoyaba la presencia de externalidades positivas, estudios recientes que se basan en datos a nivel de la empresa han encontrado alguna evidencia de externalidades negativas. Por ejemplo, el estudio de Aitken y Harrison (1999) encontró, para el caso de Venezuela, que el crecimiento total del factor productividad era menor para las empresas locales en los sectores donde había más IED. Sin embargo, estos autores se centraron en los efectos derivados a lo interno de la industria. Kugler (2000) y BID (2002) hallaron evidencia de importantes efectos derivados positivos a lo interno de la industria para los casos de Colombia y México, respectivamente.²⁷

La discusión sobre los potenciales beneficios y costos de la IED sugiere que no toda la IED conlleva beneficios similares. Particularmente, la IED puede ser más beneficiosa si se apunta hacia industrias más avanzadas (de manera que los potenciales efectos derivados tecnológicos sean mayores); si establece una fuerte concatenación progresiva y regresiva con las empresas locales (las cuales pueden, en consecuencia, absorber los efectos derivados); si exporta parte de la producción (lo cual reduce las preocupaciones sobre la balanza de pagos, e induce a las empresas locales a seguir el ejemplo exportador); y si las

²⁶ Para una discusión más completa sobre los efectos derivados de la IED, ver Blomstrom y Kokko (1998) y Hanson (2000).

²⁷ Kugler (2000) argumenta que la falta de efectos derivados a lo interno de la industria puede deberse al hecho de que las filiales extranjeras se apoderarán de la mayoría de los beneficios de la tecnología que importan, y por ende tratan de evitar que los efectos derivados se fuguen hacia sus competidores. Por otra

empresas locales tienen la capacidad de absorber esos efectos derivados. La pregunta clave es ¿qué tipo de políticas pueden adoptar los países para asegurarse que los flujos IED que vengan sean de naturaleza beneficiosa? Adicionalmente, ¿cómo afecta la integración regional la conveniencia y efectividad de esas políticas? Y ¿cómo pueden los países maximizar los beneficios de la IED asociados con acuerdos como el ALCA?

Algunas de las políticas tradicionalmente utilizadas por los países para intentar sacar el mayor provecho de la IED son la transferencia de tecnología y los requisitos de desempeño. A las filiales locales propiedad de empresas extranjeras se puede requerírseles que entrenen a los trabajadores locales hasta cierto nivel, ubicar actividades de I&D en el país, utilizar un contenido mínimo de insumos locales, exportar cierta proporción de su producción final, o utilizar ciertas tecnologías. Sin embargo, la evidencia sugiere que los requisitos de desempeño no han sido efectivos. Blomström, Kokko y Zejan (2000, cap. 13) proporcionan fuerte evidencia de que los requisitos más bien reducen la utilización de tecnología por parte de las multinacionales, y brindan evidencia menos fuerte de que también incrementan las importaciones de capital. Adicionalmente, algunos de estos requisitos, tales como contenido local o prescripciones en materia de nivelación del comercio, son prohibidos o están siendo eliminados gradualmente bajo las reglas actuales de la OMC.

Si los requisitos de desempeño pueden ser beneficiosos o no bajo ciertas circunstancias, es menos probable que lo sean bajo circunstancias de integración regional. Los AIR tienden a promover la IED vertical sobre la horizontal; también tienden a ampliar el mercado para la IED horizontal en países individuales en lugar de para el AIR, y por ende tornan la IED más andariega dentro de la región. A pesar de que una empresa multinacional horizontal puede aceptar requisitos de desempeño de ser necesario para atender el mercado protegido de un país en particular, la ampliación del mercado por un AIR le permite a la empresa elegir como su receptor a cualquier país miembro con menos requisitos. Con mayor razón una multinacional vertical puede simplemente escoger otro país para una etapa específica

parte, puede ser que deseen mejorar las capacidades tecnológicas de un proveedor, lo cual explica la existencia de efectos derivados a lo interno de la industria.

de la producción.²⁸ En otras palabras, los requisitos de desempeño, serían más apropiados para un país del mundo tal como aquellos que los AIR están deliberadamente diseñados para dismantelar. Para la integración regional implica que, cuando se llega al capítulo de inversión del AIR, el trato nacional puede funcionar mejor que cualquier otra alternativa para ayudar a que un país no se convierta en un perdedor de IED.²⁹

Si los requisitos de desempeño no ayudan a atraer IED a los países que se integran, ¿cuáles deben ser las políticas? Y más específicamente, que pueden hacer los países para convertirse en ganadores de IED dentro el juego de la integración regional? En relación con esta última pregunta, la evidencia analizada en este documento sugiere que las ganancias de los AIR en IED probablemente no serán distribuidas de forma equitativa, y que las mismas pueden ser menores para países cuya dotación de factores es similar a la de los países fuente de la inversión, y que además son relativamente cerrados al comercio internacional.

A pesar de que no mucho se puede hacer para modificar la dotación de factores de un país en el corto plazo, la apertura es ciertamente un curso de acción razonable. La apertura no solamente intensificaría el impacto del AIR sobre la IED; también modificaría la composición de la IED, de horizontal a vertical. Puesto que la IED horizontal algunas veces se da por la existencia de distorsiones (proteccionismo), y la IED vertical tiende a seguir las ventajas comparativas, este cambio puede fortalecer los beneficios que un país puede obtener de las actividades de las multinacionales. Más allá del impacto de la dotación de factores y apertura identificados en este documento, en un documento similar Levy Yeyati, Stein y Daude (2002) demuestran que países que brindan un paquete global más atractivo para los inversionistas es probable que ganen más IED como resultado de la conformación de AIRs. Lo anterior plantea la pregunta de cómo hacer para que un país sea más atractivo para los inversionistas extranjeros.

²⁸ La adopción coordinada de requisitos de desempeño podría solucionar el problema de ubicación dentro del mercado ampliado, pero no previene a la IED vertical de buscar ubicaciones más convenientes.

²⁹ El borrador del ALCA, versión de la primavera de 2002, incluye un artículo prohibiendo los requisitos de desempeño en su capítulo sobre inversión. Pero el texto está totalmente entre corchetes – e incluye algunas excepciones también entre corchetes. El tema está siendo negociado. (Ver http://www.ftaa-alca.org/ftaadraft/eng/draft_s.asp. (Consultado por última vez 5-2-02).

En este sentido, puede pensarse en dos estrategias polarizadas. La primera, que ha sido comparada con un “concurso de belleza” (por Oman, 2000), implica el mejoramiento de la calidad de las instituciones, educar a la fuerza laboral y desarrollar la infraestructura del país. La segunda conlleva un agresivo uso de incentivos fiscales y financieros para atraer a los inversionistas extranjeros. Esto es por supuesto una falsa dicotomía, puesto que los países acostumbran a utilizar un poco de ambas, pero es una manera útil de organizar la discusión.

Una ventaja importante del “concurso de belleza” es que las mejoras en la infraestructura, la educación o la calidad del ambiente institucional ciertamente beneficiarán a los ciudadanos y empresas locales, independientemente del impacto sobre la IED. Más allá de estos beneficios generales, hay evidencia que sugiere que mejorar la calidad de las instituciones puede tener un gran impacto sobre la IED (ver por ejemplo Stein y Daude, 2001). Estos autores demuestran particularmente que reducir la normativa excesiva, velar por el respeto los derechos de propiedad, mejorar la calidad de la burocracia y reducir la corrupción son algunos de las políticas más prometedoras para la atracción de inversionistas extranjeros.³⁰

La evidencia relacionada con el impacto de la educación y la infraestructura para la ubicación de la IED es más débil.³¹ No obstante, esto no significa que los países no deben perseguir estas políticas. Aún cuando la educación puede no contribuir al monto total de IED que un país recibe, sí puede afectar los beneficios que los países receptores obtienen de la IED a través de una serie de canales. En primer lugar, una fuerza laboral educada afecta el tipo de IED que el país recibe; volviéndola hacia industrias más avanzadas, las cuales pueden generar mayores efectos derivados. Segundo, para un tipo de inversión dado, la educación aumenta la capacidad de su fuerza laboral y de sus empresas locales para absorber los efectos derivados. Adicionalmente, las empresas extranjeras a las que les

³⁰ Estos autores demuestran que la desviación por la mejora de un estándar en un índice de calidad institucional diseñado por Kaufmann y otros (1999) resulta en un incremento de 130 por ciento en la IED bilateral!

³¹ Ver Stein y Daude (2001)

atrae una fuerza laboral educada se convierten en un fuerte apoyo a favor de mayores mejoras en la educación.³² En contraposición, las empresas extranjeras atraídas por mano de obra barata probablemente avocarán para que el gobierno les garantice la continua disponibilidad de la misma. Este último caso no es tan atractivo como parte de una estrategia de desarrollo.

El caso de la competencia agresiva por incentivos no es tan claro. En la medida que la IED produce efectos derivados positivos, tiene sentido para un gobierno ofrecerles incentivos a los inversionistas potenciales con el fin de atraerlos hacia su territorio.³³ Suponiendo que hay economías de escala, eliminar las barreras comerciales motivaría a las empresas a producir en una única ubicación dentro del bloque y abastecer el mercado ampliado desde esta ubicación. La competencia entre los países para atraer IED se puede tornar intensa. La naturaleza del problema es distribucional: si las tasas de rendimientos sociales de una inversión son similares entre los países, las empresas extranjeras podrán extraer el máximo de los beneficios asociados con la inversión. Mejorar la distribución de los beneficios de la IED a favor de los países receptores podría requerir algún tipo de acción coordinada entre los países receptores de la región.³⁴ Lo anterior sugiere que los miembros de los AIR podrían beneficiarse si coordinan sus esquemas de incentivos. Si esta coordinación resulta difícil para el caso de AIR Sur-Sur, puede ser un reto aún más grande para un AIR Norte-Sur como el ALCA, en donde es más probable que los intereses de los países fuente y receptores entren en conflicto.

Referencias

³² Este es claramente el caso de Intel en Costa Rica, donde la matrícula en las escuelas de ingeniería se ha duplicado en un período de unos cuantos años.

³³ Este argumento es válido en tanto se considere que el gobierno es un planificador social que busca maximizar el bienestar del país. Un problema potencial con la competencia basada en incentivos, es que la negociación con posibles inversionistas no son muy transparentes y abiertas al escrutinio público, y por tanto podrían llevar a cometer arbitrariedades y a corrupción.

³⁴ Ver Fernández-Arias, Hausmann y Stein (2001). Estos autores muestran que la completa eliminación de la competencia basada en incentivos no es la solución óptima para los países receptores y, en algunas circunstancias, los puede colocar en una situación más crítica que bajo incentivos que fomentan la competencia.

- Aitken, B. y A.E. Harrison (1999) "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela." *American Economic Review* Vol.89, n3 (Junio 1999): 605-18
- Aitken, B., G. Hanson y A.E. Harrison (1997) "Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior." *Journal of International Economics* Vol.43, n1-2 (Agosto 1997): 103-32
- Baldwin, R. E., R. Forslid, y J. Haaland (1999) "Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme." En R. E. Baldwin y J. F. Francois, eds., *Dynamic Issues in Applied Commercial Policy Analysis*. Londres: CEPR y Cambridge U. Press.
- Bhagwati, J. y R. Brecher (1980) "National Welfare in an Open Economy in the Presence of Foreign-Owned Factors of Production." *Journal of International Economics* v10, n1 (Febrero 1980): 103-15
- Blomström, M., A. Kokko y M. Zejan (2000) *Foreign direct investment: Firm and host country strategies*. New York: St. Martin's Press; Londres: Macmillan Press, 2000
- Blömstrom, M., y A. Kokko (1997) "Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases." *Investigación sobre Políticas* Documento de Trabajo 1750. Washington, DC, Estados Unidos: Banco Mundial.
- Blömstron, M. y A. Kokko (1998) "Multinational Corporations and Spillovers."
- Blonigen, B., y R. Davis (2000) "The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity." Documento de Trabajo de la *NBER* 7929. Cambridge, Estados Unidos: National Bureau of Economic Research.
- Borensztein, E., J. De Gregorio, y J-W. Lee. 1998. "How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" *Journal of International Economics* 45: 115-135
- Brainard, L. (1993) "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration." Documento de Trabajo de la *NBER* 4269. Cambridge, Estados Unidos: National Bureau of Economic Research.
- Caves, Richard E. (1996) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 2^{da} ed. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Chudnovski, Daniel y Andrés López. (2001). "La Inversión Extranjera Directa en el Mercosur: Un Análisis Comparativo." En [.....].

- Dunning, J.H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading, Reino Unido: Addison-Wesley.
- (2000) "The Impact of the Completion of the European Internal market on FDI." Capítulo 6 en Dunning, ed., *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Eaton, J., y A. Tamura. (1994) "Bilateralism and Regionalism in Japanese and U.S. Trade and Direct Foreign Investment Patterns." *Journal of the Japanese and International Economies*. Vol8: 478-510.
- ECLAC (2000)
- Fernández-Arias, E., R. Hausmann, y E. Stein (2001) "Courting FDI: Is Competition Bad?" Washington, DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación. Documento mimeografiado.
- Frankel, J., y S. Wei. (1997) "Regionalization of World Trade and Currencies: Economics and Politics." En: J. Frankel, editor. *The Regionalization of the World Economy*. Chicago, Estados Unidos: University of Chicago Press.
- Frankel, J., E. Stein y S. Wei (1997) "Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Super-Natural." *Journal of Developing Economics* 47(1): 61-95.
- Graham, E. M. y P. Krugman (1995) *Foreign direct investment in the United States*, Tercera edición. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1995.
- Hanson, Gordon (2000)
- Helpman, E. (1984) "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations." *Journal of Political Economy* 92: 451-71.
- (1985) "Multinational Corporations and Trade Structure." *Review of Economic Studies* 52: 443-58.
- Helpman, E., y P. Krugman (1985) *Market Structure and International Trade*. Cambridge, Estados Unidos: MIT Press.
- Journal of Economic Surveys* Vol.12, n3 (Julio 1998): 247-77
- Kaufmann D., A. Kraay, y P. Zoido-Lobaton (1999) "Governance Matters." *Banco Mundial, Investigación sobre Políticas*, Documento de Trabajo 2196. Washington DC.

- Kugler, M. (2000) "The Diffusion of Externalities From Foreign Direct Investment: Theory Ahead of Measurement" Documento de Discusión para Economía y Econometría. Universidad de Southampton: 0023 Noviembre 2000
- Levy Yeyati, E., E. Stein y C. Daude (2002) "Regional Integration and the location of FDI", BID mimeo.
- Levy Yeyati, E., U. Panizza y E. Stein (2001) "The Cyclical Nature of FDI Flows." Washington, DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo, Documento mimeografiado.
- Markusen, J. (1984) "Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade." *Journal of International Economics* 16: 205-26.
- Markusen, J. (1997) "Trade Versus Investment Liberalization." *NBER Working Paper* 6231. Cambridge, Estados Unidos: National Bureau of Economic Research Department.
- Markusen, J., y K. Maskus. (2001) "General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence." Documento de Trabajo de la *NBER* 8334. Cambridge, Estados Unidos: National Bureau of Economic Research Department.
- OCDE (1996) *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 3^{ra} edición. París: OCDE.
- OCDE (2000) *International Direct Investment Statistics Yearbook*. París, Francia: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Oman, C. (2000) "Beauty Contests or Prisoner's Dilemma? The Perils of Competition for Foreign Direct Investment." París, Francia, Centro de Desarrollo de la OCDE. Manuscrito no publicado.
- Panizza, U., E Fernández-Arias, y E. Stein (2002) "Trade Agreements, Exchange Rate Disagreements", Washington, DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación. Documento mimeografiado.
- Rodriguez-Clare, A. (1996) "Multinationals, Linkages, and Economic Development." *American Economic Review* 86: 852-873

- Slemrod, J. (1990) "Tax Effects on FDI in the United States: Evidence from a Cross-Country Comparison." En A. Razin y J. Slemrod, eds., *Taxation in the Global Economy*. Chicago: U. Chicago Press, pp. 79-117.
- Stein, E. y C. Daude (2001 b)
- Stein, E., y C. Daude (2001) "Institutions, Integration, and the Location of Foreign Direct Investment." Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación. Documento mimeografiado.
- UNCTAD (2001)
- Venables, A. (1998) "The Assessment: Trade and Location." *Oxford Review of Economic Policy* Vol.14, n2 (Verano 1998): 1-6
- Walckirch, A. (2001) "The 'New Regionalism' and Foreign Direct Investment: the Case of Mexico." Documento de Trabajo, Oregon State University.
- Waldrich (1997)
- Wei, S-J. (1997) "Why is Corruption So Much More Taxing than Tax? Arbitrariness Kills." Documento de Trabajo de la *NBER* 6255. Cambridge, Estados Unidos: National Bureau of Economic Research.
- (2000) "How Taxing is Corruption to International Investors?" *Review of Economics and Statistics* 82(1): 1-11

Cuadro 1: El impacto de la integración regional sobre la IED
Estimación OLS: Variable Dependiente Ln(Existencia de IED +1)

	(1)	(2)	(3)	(4)
PIB Receptor	0.1912 (5.864)***	0.18 (5.540)***	0.2326 (6.512)***	0.2403 (5.567)***
PIB Fuente	0.518 (7.259)***	0.518 (7.288)***	0.5152 (6.961)***	0.4435 (5.473)***
Mercado Ampliado Receptor	0.1022 (5.684)***	0.1118 (6.234)***	0.1062 (5.663)***	0.0534 (1.926)*
Mercado Ampliado Fuente	-0.0481 (2.730)***	-0.051 (2.905)***	-0.031 (1.699)*	-0.0183 (0.767)
Mismo AIR	0.2393 (3.983)***	0.2821 (4.703)***	0.2768 (4.630)***	0.2086 (2.717)***
Privatizaciones		0.0411 (9.609)***	0.0351 (8.026)***	0.0462 (8.229)***
Inflación			0.0471 (4.013)***	0.0514 (3.272)***
Instituciones				0.137 (3.522)***
Constante	-6.9546 (7.260)***	-6.9168 (7.249)***	-7.614 (7.510)***	-6.2566 (5.607)***
Observaciones	12483	12483	11421	7666
Número de paircode	1083	1083	1045	994
R-sq between	0.5126	0.5072	0.5056	0.5126
F variables ficticias de los pares	[61.65]***	[61.54]***	[59.95]***	[48.15]***
F variables ficticias anuales	[42.12]***	[40.45]***	[37.28]***	[23.45]***

Valor absoluto de las estadísticas t entre paréntesis.

Valor absoluto de las estadísticas F entre paréntesis cuadrados.

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Cuadro 2: Apertura, proporcionalidad de los factores, y el impacto de los AIR sobre la IED

Estimación de los Efectos Fijos: Variable Dependiente $\ln(\text{Existencia de IED} + 1)$

	(1)	(2)	(3)	(4)
PIB Receptor	0.2038 (6.342)***	0.1992 (6.199)***	0.1136 (3.049)***	0.1075 (2.888)***
PIB Fuente	0.5175 (7.250)***	0.514 (7.205)***	0.4994 (6.192)***	0.4939 (6.131)***
Mercado Ampliado Receptor	0.0884 (5.223)***	0.0925 (5.465)***	0.0918 (5.051)***	0.0968 (5.321)***
Mercado Ampliado Fuente	-0.048 (2.722)***	-0.0489 (2.772)***	-0.0115 (0.563)	-0.0133 (0.653)
Mismo AIR	0.2395 (3.980)***	-0.3692 (2.370)**	-0.0482 (0.501)	-0.7146 (4.007)***
Mismo AIR * Apertura Promedio		0.009 (4.235)***		0.0096 (4.437)***
Mismo AIR * Dif. Abs. % Fuerza Laboral con Educación Secundaria			0.0113 (2.561)**	0.0127 (2.871)***
Constante	-6.9217 (7.225)***	-6.8741 (7.180)***	-6.0459 (5.533)***	-5.9588 (5.458)***
Observaciones	12483	12483	9758	9758
Número de Pares	1083	1083	828	828
R-sq between	0.5103	0.5147	0.4623	0.4623
F variables ficticias de los pares	[61.69]***	[61.26]***	[57.00]***	[56.44]***
F variables ficticias anuales	[42.13]***	[42.10]***	[35.88]***	[35.95]***
<i>Efecto Total del Mismo AIR (MIN)</i>		-0.197	-0.048	-0.551
Efecto Total del Mismo AIR (MEDIA)		0.283	0.181	0.245
<i>Efecto Total del Mismo AIR (MAX)</i>		2.876	0.706	3.687
MIN Apertura Promedio		16.97		16.97
MEDIA Apertura Promedio		72.25		73.08
MAX Apertura Promedio		370.25		370.25
MIN Dif. Abs. % Fuerza Laboral con Educación Secundaria			0.03	0.03
MEDIA Dif. Abs. % Fuerza Laboral con Educación Secundaria			20.32	20.32
MAX Dif. Abs. % Fuerza Laboral con Educación Secundaria			66.72	66.72

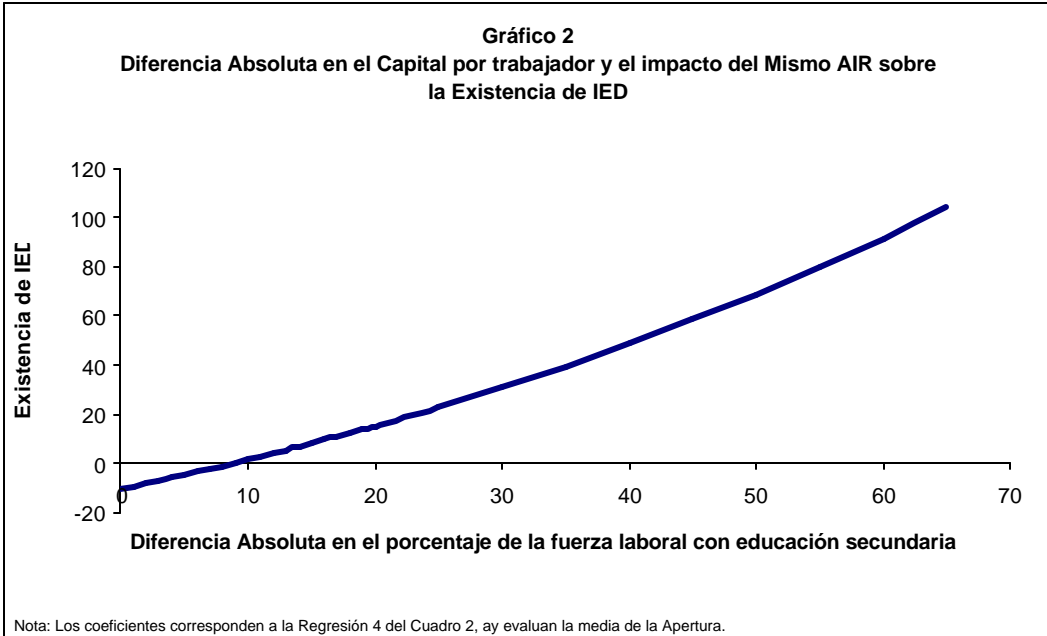
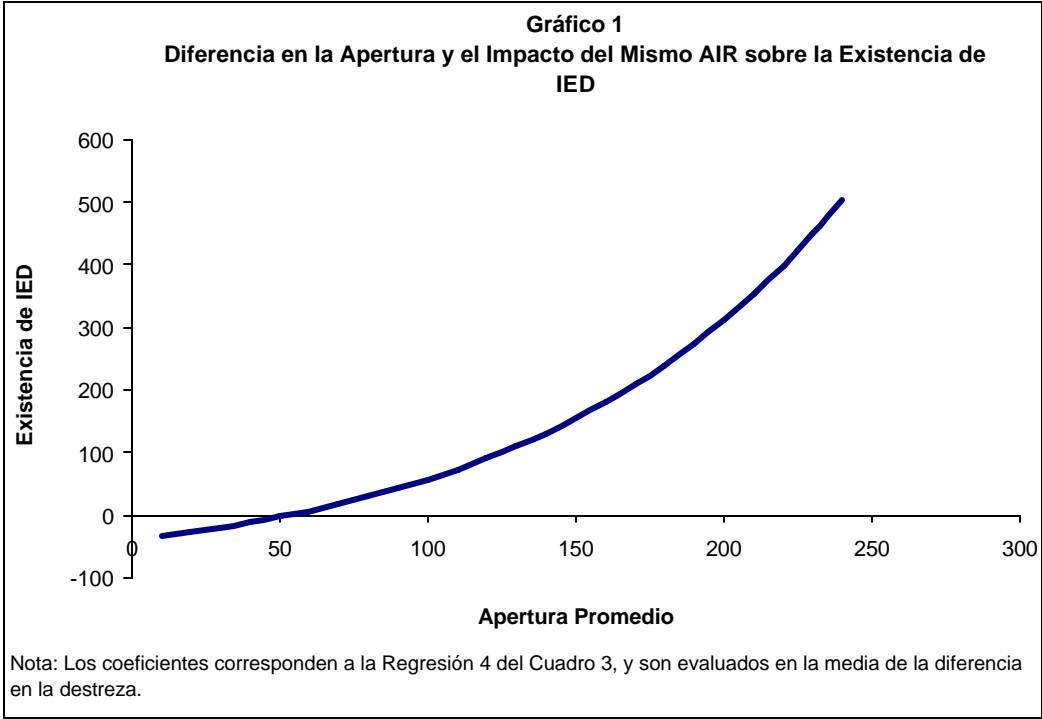
Valor absoluto de las estadísticas t entre paréntesis.

Valor absoluto de las estadísticas F entre paréntesis cuadrados.

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

Cuadro 3: Simulando el impacto del ALCA

	Regresión Base		Regresión con Apertura		Regresión con Apertura y diferencia en las Destrezas	
	De EE.UU. y Canadá	Del RDM	De EE.UU. y Canadá	Del RDM	De EE.UU. y Canadá	Del RDM
Argentina	58.93	26.05	1.87	27.44	21.70	28.88
Brasil	58.93	26.05	2.71	27.44	22.62	28.88
Canadá	0.65	1.43	0.70	1.50	1.35	1.57
Chile	98.13	57.15	82.44	60.54	56.97	64.10
Colombia	81.81	44.20	34.20	46.72	11.43	49.35
Costa Rica	124.92	78.40	153.06	83.35	155.83	88.57
México	0.03	0.81	0.05	0.84	0.67	0.88
Panamá	136.11	87.27	161.87	92.91	206.02	98.86
EE.UU.	0.65	1.43	0.70	1.50	1.35	1.57
Venezuela	81.81	44.20	55.44	46.72	53.58	49.35



Cuadro A.1 Tratados de Libre Comercio

TLC	Creación	Miembros
<i>Unión Europea (UE)</i>	1957	Austria (desde 1995), Bélgica, Dinamarca (desde 1973), Finlandia (desde 1995), Francia, Alemania, Grecia (desde 1981), Irlanda (desde 1973), Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal (desde 1986), España (desde 1986), Suecia (desde 1995), Reino Unido (desde 1973)
Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)	1960	Austria (hasta 1994), Dinamarca (hasta 1972), Finlandia (1986-1994), Islandia (desde 1970), Liechtenstein (desde 1991), Noruega, Portugal (hasta 1985), Suecia (hasta 1994), Suiza, Reino Unido (hasta 1972)
Área Económica Europea (EEA)	1994	Todos los miembros de la Unión Europea, Islandia, Liechtenstein, Noruega
Área de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA)	1992	República Checa, Hungría, Polonia, República Eslovaca, Eslovenia (desde 1995)
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1989	Canadá, EE.UU., México (desde 1994)
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	1995	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
Comunidad Andina (antiguo Pacto Andino)	1969	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	1959	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
Grupo de los Tres	1994	Colombia, México, Venezuela
TLC Bolivia-México	1995	Bolivia, México
TLC de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN)	1992	Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam (desde 1995)
Australia-Nueva Zelanda Mejores Relaciones Económicas	1983	Australia, Nueva Zelanda
Unión Aduanera del Sur de África	1910	Botswana, Lesotho, Namibia (desde 1990), Sudáfrica, Swazilandia

Cuadro A.2.

Fuentes Estadísticas

Variable	Fuente
Privatizaciones	Chong, Alberto y Florencio López-de-Silanes (2002) "Privatization and Labor Force Restructuring Around the World." Manuscrito Universidad de Yale (a ser publicado por la NBER)
Inflación	Fondo Monetario Internacional. Estadísticas Financieras Internacionales
Existencia de IED	OCDE. 2000. <i>Anuario de Estadísticas de Inversión Directa Internacional</i> . París, Francia: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
Dotación de Factores	Spilimbergo, Antonio, Juan Luis Londono, y Miguel Szekely (1999) "Income Distribution, Factor Endowments, and Trade Openness." <i>Journal of Development Economics</i> v59, n1 (Junio 1999): 77-101
Distancia, Frontera, Idioma Común y Vínculos Coloniales	The Worldeconomic Factbook, CIA. página web www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html
PIB	Indicadores de Desarrollo Mundial