

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTI/W/7

18 de septiembre de 1997

(97-3735)

**Grupo de Trabajo sobre la Relación
entre Comercio e Inversiones**

LA RELACIÓN ENTRE EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

Nota de la Secretaría¹

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN Y RESUMEN	3
II. LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	6
II.1 La teoría OLI (eclectica)	7
II.1.1 Propiedad	7
II.1.2 Localización	8
II.1.3 Internalización	9
II.1.4 Resumen	11
III. RELACIÓN ENTRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO	14
III.1 Visión tradicional	14
III.2 Visión moderna	15
III.2.1 IED horizontal y comercio	16
III.2.2 IED vertical y comercio	18
III.2.3 IED en distribución y comercio	20
III.3 Los efectos de la IED sobre el comercio del país de origen y del país receptor	20
III.3.1 El comercio del país de origen y las inversiones directas en el extranjero	20
III.3.2 El comercio del país receptor y la IED	23
III.3.3 Influencia de las EMN y de la IED en las exportaciones de los países en desarrollo	23

¹La presente nota se ha preparado bajo la responsabilidad exclusiva de la Secretaría de la OMC. Los Miembros de la OMC no son responsables, individual o colectivamente, de los análisis, opiniones y puntos de vista que aparecen en ella.

	<u>Página</u>
IV. EFECTOS DE LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS COMERCIALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	25
IV.1 La IED como medio de eludir los aranceles	26
IV.2 ¿Es más propicia a la IED el que los obstáculos al comercio sean grandes o el que sean pequeños?	27
IV.3 Observaciones finales	29
V. EFECTOS DE LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIÓN SOBRE EL COMERCIO	30
V.1 Incentivos a la inversión y prescripciones en materia de resultados	31
V.2 Efectos de los incentivos a la inversión y de las prescripciones en materia de resultados	34
VI. EFECTOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	36
VI.1 El caso en la Comunidad Europea	36
VI.2 Acuerdos Norte-Norte, Norte-Sur y Sur-Sur	38
VI.3 Las normas de origen y la IED	40

I. INTRODUCCIÓN Y RESUMEN

1. En la reunión que celebró los días 2 y 3 de junio de 1997, el Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones tomó nota de una lista de cuestiones cuyo estudio se sugería (WT/WGTI/M/1, anexo 2). Con respecto al punto II de esa lista -la relación económica entre el comercio y las inversiones- el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara una nota sobre los dos primeros incisos (el grado de correlación entre las corrientes comerciales y de inversión y los factores que determinan la relación entre el comercio y las inversiones) y, en la medida en que el tiempo lo permitiera, sobre los dos incisos relativos a los efectos de las políticas y medidas comerciales sobre las corrientes de inversión y a los efectos de las políticas y medidas de inversión sobre el comercio (WT/WGTI/M/1, párrafo 11). La presente nota se ha preparado para atender esa petición.

2. Al comienzo de la nota, en la sección II, se traza un panorama general de la teoría económica moderna sobre los factores determinantes de la inversión extranjera directa (IED), que sirve de introducción general al análisis de la relación entre el comercio y las inversiones que se hace en la sección III. Las siguientes secciones se centran en la dimensión de política general de la relación entre comercio e inversión: efectos de las políticas y medidas comerciales sobre la inversión extranjera directa (sección IV), efectos de las políticas y medidas en materia de inversión sobre el comercio (sección V) y efectos de los acuerdos comerciales regionales sobre la inversión extranjera directa (sección VI). En la nota se esbozan y tratan de aclarar las principales cuestiones que se plantean en los estudios realizados en esas esferas.²

3. A continuación se resumen las principales conclusiones de la nota.

4. Por lo general, la IED es el resultado de la interacción de tres circunstancias. En primer lugar, la empresa tiene activos intangibles, incluidos derechos de propiedad intelectual, conocimientos en materia de organización y gestión y redes de comercialización, susceptibles de una explotación rentable a escala relativamente grande. En segundo lugar, la división de la producción entre varios países presenta algunas ventajas con respecto a la localización exclusiva de la producción en el país de origen y la exportación desde él. En tercer lugar, los beneficios derivados de la explotación de los activos dentro de la empresa son mayores que los que se obtendrían de la cesión mediante licencia de esos activos a empresas extranjeras y suficientes para que a la empresa le merezca la pena hacer frente a los costos adicionales que entraña la gestión de una organización grande y geográficamente dispersa en marcos jurídicos y culturales diferentes.

5. Al analizar las causas y consecuencias de la IED, incluidos sus efectos sobre el comercio, es conveniente distinguir entre diversos tipos de IED.

6. Por *IED horizontal* se entiende la inversión en unidades de producción situadas en diversos países, que producen sustancialmente la misma línea de productos, por ejemplo bebidas alcohólicas de la misma marca. Este tipo de inversiones suele producirse cuando la exportación es una forma relativamente costosa de abastecer a un mercado, debido a la existencia de elevados costos de transporte o considerables obstáculos al comercio. Por regla general, el deseo de obtener economías de escala favorece la localización en países de mercados internos grandes que pueden sustentar más fácilmente unidades de producción de dimensión suficiente. No obstante, los países pequeños pueden servir de plataforma de exportación a la región contigua si cuentan con una infraestructura suficiente. Desde el punto de vista de los efectos sobre el comercio, la IED horizontal desplaza a las exportaciones del

²Conviene señalar que en el informe de 1996 de la UNCTAD sobre las inversiones mundiales se examina la relación entre el comercio y la inversión extranjera directa, y en él se recurre también a los trabajos publicados en esa esfera. La relación entre el comercio y la inversión extranjera directa se analiza también en el Informe Anual de 1996 de la OMC, volumen I, capítulo cuarto.

producto que ha pasado a producirse en el país receptor, pero el comercio de los bienes intermedios que la filial extranjera necesita para producir en ese país compensa la reducción de las exportaciones. Además, la producción en el país receptor de una línea de productos puede facilitar las ventas de las demás líneas de productos de la empresa matriz. Por ello, el efecto neto de las inversiones directas del país de origen en el extranjero sobre sus exportaciones puede ser positivo.

7. Con la expresión *IED vertical* se hace referencia a inversiones en unidades de producción situadas en distintos países, que se ocupan de etapas distintas de la elaboración de un producto (como puede ocurrir, por ejemplo, en el caso de los textiles utilizados en la manufactura de prendas de vestir). La localización de cada etapa se elige en función del objetivo de reducir al mínimo los costos totales de producción. Por ejemplo, la extracción de materias primas se localiza, por razones lógicas, donde éstas abundan y son de fácil extracción; los procesos que requieren un uso intensivo de energía donde los costos de la energía son bajos; las etapas de gran intensidad de mano de obra en los países en que los costos del factor trabajo son bajos; las etapas que requieren la utilización de capital humano en los países con abundancia de mano de obra calificada, y así sucesivamente. Por su propia naturaleza, la IED vertical genera comercio. Es evidente que al dividir el proceso de producción en etapas verticales por países, se generan corrientes comerciales entre las distintas unidades de producción.

8. La *IED en distribución* abarca las inversiones realizadas en el extranjero en oficinas de ventas y de servicios y en redes de distribución. Estas inversiones, que pueden deberse a la necesidad de contar con un número suficiente de oficinas de ventas y de servicios, facilitan las exportaciones desde el país de origen.

9. Muchos estudios empíricos han investigado la *correlación entre las inversiones directas en el extranjero y las exportaciones del país de origen*. Las principales conclusiones a que han llegado esos estudios son las siguientes: en primer lugar, la producción en el país receptor desplaza a las exportaciones de productos acabados y genera al mismo tiempo un comercio de los bienes intermedios utilizados por la filial extranjera. En segundo lugar, la producción en el país receptor de una línea de productos parece traducirse en un aumento de la demanda de las demás líneas de productos de la empresa matriz que siguen exportándose. En tercer lugar, las exportaciones de la empresa matriz a terceros mercados a los que ha pasado a abastecer también la filial extranjera disminuyen. Hay discrepancias entre los diversos estudios en lo que respecta al efecto neto sobre las exportaciones del país de origen; según la mayor parte de ellos, la relación entre las exportaciones del país de origen y sus inversiones directas en el extranjero es una relación de complementariedad, en tanto que según algunos se trata de una relación de sustitución. En cambio, todos los estudios coinciden en que el efecto neto de las inversiones directas en el extranjero sobre las exportaciones del país de origen no es demasiado acusado. No obstante, conviene señalar que esos estudios se centran en los efectos medios en el conjunto de los sectores, y que los efectos de las inversiones directas en el extranjero sobre las exportaciones pueden variar sensiblemente según las empresas y ramas de producción, en función de la naturaleza de la inversión (inversiones destinadas a obtener mercados o a incrementar la eficiencia).

10. En lo que respecta a la *correlación entre la IED y las exportaciones del país receptor*, la nota se centra en la importancia que reviste la IED para los resultados de exportación de los países en desarrollo. Los estudios empíricos realizados indican que la IED contribuye a mejorar los resultados de exportación de los países en desarrollo, *directamente* a través de las actividades de exportación de las EMN e *indirectamente*, al reducir los costos y los obstáculos con los que desde el punto de vista de la información se enfrentan las empresas nacionales para comenzar a exportar o ampliar sus exportaciones. En síntesis, parece haber una correlación global positiva.

11. En lo que respecta a los *efectos de las políticas y medidas comerciales sobre la IED*, el cuadro general que se perfila es el siguiente: la existencia tanto de obstáculos considerables al comercio como de obstáculos poco importantes puede atraer inversiones extranjeras directas, pero de distinto tipo en

uno y otro caso. Las inversiones extranjeras directas en mercados protegidos tienden a adoptar la forma de inversiones en unidades autónomas de producción adaptadas a las condiciones del mercado interno del país receptor. En cambio, la existencia de obstáculos poco importantes al comercio, especialmente al de productos intermedios, atrae inversiones extranjeras directas de carácter vertical, debido a las ventajas fundamentales que ofrece el país receptor. En conjunto, los países de régimen comercial abierto parecen atraer más IED que los que tienen un régimen comercial cerrado. Además, las ventajas de la captación de IED mediante elevados obstáculos al comercio parecen limitadas. En un estudio se ha llegado a la conclusión de que, en tanto que la IED tiene importantes efectos positivos sobre el crecimiento del PIB de los países abiertos al exterior, no se aprecia ningún efecto en el crecimiento del PIB de los países replegados en sí mismos, lo que avala la tesis de que la IED atraída por las ventajas fundamentales de localización resulta más productiva para el país receptor que la atraída por políticas proteccionistas. Esas políticas proteccionistas pueden tener simplemente por efecto que se produzcan inversiones extranjeras directas en esferas en las que el país receptor no tiene una ventaja comparativa, desplazando los factores de producción de los sectores con menos distorsiones a otros más distorsionados, en perjuicio del proceso de desarrollo.

12. En lo que respecta a los *efectos de las políticas y medidas en materia de inversión sobre el comercio y la IED*, el escaso tiempo de que se ha dispuesto para la preparación de la presente nota no ha permitido realizar un análisis de las medidas generales de política de inversión encaminadas a atraer IED mediante la reducción de los obstáculos y el ofrecimiento de un grado mayor de seguridad a esas inversiones. En consecuencia, la nota se centra en la relación entre los incentivos a la inversión y las prescripciones en materia de resultados, de un lado, y el comercio, de otro. No obstante, es evidente que los efectos de esas medidas generales de política de inversión sobre las importaciones y exportaciones dependen de la naturaleza de las inversiones captadas.³

13. De los estudios realizados sobre los motivos de la IED se desprende que ciertos factores fundamentales, como el tamaño del mercado, los costos de producción, la disponibilidad de recursos naturales, etc., tienen mayor peso que los incentivos a la inversión y las ventajas fiscales. No obstante, los incentivos parecen influir en las decisiones de los inversores cuando los factores fundamentales determinantes son suficientemente atractivos para que una inversión sea rentable y la rentabilidad es más o menos igual en diversas localizaciones posibles de la IED, especialmente si se trata de proyectos móviles y orientados en función de los costos. Además, en igualdad de condiciones, el hecho de que un país ofrezca incentivos y otro no puede influir en la elección de los inversores extranjeros entre esos países. Las prescripciones en materia de resultados, tales como las prescripciones en materia de contenido nacional y de exportación, tienen efectos obvios sobre el comercio. Las normas en materia de contenido nacional, en la medida en que sean vinculantes, obligan a las filiales de empresas extranjeras a adquirir en el país receptor una proporción de los insumos mayor de la justificada por razones de costo y calidad, lo que, además de reducir las importaciones de esos insumos, incide negativamente en las exportaciones, ya que los costos de producción aumentan y la calidad disminuye, con la consiguiente disminución de la competitividad de los productos en el mercado mundial. Las prescripciones en materia de exportación, en la medida en que sean vinculantes, obligan a las filiales de empresas extranjeras a exportar una proporción de productos locales mayor de la que exportarían si tuvieran únicamente en cuenta los beneficios y costos. Otro factor que complica aun más la situación es el hecho de que, a menudo, las prescripciones en materia de resultados se conjugan con incentivos (ofrecidos en contrapartida). Por ejemplo, puede concederse una moratoria fiscal mayor a una filial de una empresa extranjera que acepte prescripciones más estrictas en materia de contenido nacional. Los efectos de los incentivos y prescripciones en materia de resultados sobre el comercio pueden ser distintos de los indicados según la forma en que se conjuguen los diversos incentivos y prescripciones.

³Véase el análisis que se hace en los párrafos 6 a 8 de la relación entre los diferentes tipos de IED (horizontal, vertical y en distribución) y el comercio.

14. En la última sección se analizan *los efectos de los acuerdos comerciales regionales en la IED*. Los acuerdos comerciales regionales pueden dar lugar a un aumento de los niveles de IED por cuatro razones. En primer lugar, en la decisión de invertir en un país, el tamaño del mercado tiene una importancia decisiva. La integración regional "amplía" de hecho el tamaño del mercado, lo que favorece la IED, al permitir a las empresas extranjeras establecer unidades de producción de tamaño suficiente para beneficiarse de economías de escala. En segundo lugar, en la medida en que se prevea que un acuerdo regional estimule el crecimiento, ese acuerdo aumentará aún más el (futuro) tamaño del mercado, lo que hace aún más interesante la localización. En tercer lugar, la eliminación de los obstáculos internos al comercio entre los países asociados, manteniendo los obstáculos externos, desplazará parte del comercio de los países que no son partes en el acuerdo a los que son parte en él. El temor, de perder clientes es una razón para sustituir la exportación por la producción en la región. En cuarto lugar, a veces se espera que los procesos de integración regional provoquen un deterioro de las condiciones de comercio de los países que no intervienen en ellos. El temor justificado o no, de que ello ocurra, puede constituir otra razón más para trasladar la producción a la región.

15. Los datos empíricos confirman en gran medida esas predicciones. Cuanto más elevados eran los obstáculos al comercio y a las corrientes de inversión y mayores son las ventajas de la localización, más importantes son los efectos de la liberalización intrarregional. No obstante, no hay que exagerar la función de los acuerdos regionales como imán de la IED. Por ejemplo, como pone de manifiesto un estudio monográfico sobre el Acuerdo del MERCOSUR, las reformas internas macroeconómicas y orientadas al mercado son factores que tienen la misma importancia al menos que los acuerdos regionales para los países que tratan de captar IED. Dicho de otra forma, los acuerdos comerciales regionales no son una panacea que obvie la necesidad de reformas internas. Sin embargo, como se ha señalado en el estudio sobre el TLCAN, los acuerdos regionales pueden aumentar la credibilidad del proceso interno de reforma (como ha ocurrido en el caso de México), y estimular así las inversiones extranjeras directas.

II. LA ECONOMÍA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

16. La IED se produce cuando un inversor de un país (país de origen) adquiere la propiedad de una entidad empresarial de otro (país receptor) o amplía su participación en el capital social de esa entidad empresarial, siempre que la participación del inversor en el capital social sea suficiente para darle el control de la administración.⁴ Esta última nota es importante: el control de la administración es lo que diferencia a la IED de la inversión de cartera en acciones de empresas extranjeras y de otros instrumentos financieros. Las inversiones extranjeras directas suelen ser realizadas por empresas multinacionales (EMN).⁵ En realidad, la inversión directa es el medio por el que las empresas se convierten en multinacionales. Ni la mera exportación a otro mercado, ni las inversiones de cartera en el extranjero, ni la conclusión con empresas extranjeras de contratos de suministro o de producción bastan para que pueda calificarse a una empresa de "multinacional". Lo que caracteriza a las EMN es el establecimiento de filiales en el extranjero que forman parte integrante de la red de las actividades

⁴En las obras de Hood y Young (1979), Dunning (1993) y Caves (1996) y en los estudios, más breves, de Agarwal (1980) y Rayome y Baker (1995), se hace un análisis más extenso de la cuestión objeto de la presente nota.

⁵Para designar a este tipo de empresas se utilizan entre otros los términos "sociedades multinacionales", "compañías multinacionales", "empresas multinacionales" (ese es el término utilizado por las Naciones Unidas) o simplemente "multinacionales". En las obras sobre la materia no hay ninguna indicación clara sobre las diferencias entre esos términos.

de producción y comerciales, bajo el control de una entidad central que adopta las decisiones (la empresa matriz).⁶

17. La estrecha relación entre EMN e IED se refleja en las obras científicas, que consideran que EMN e IED son indisociables. En la elaboración de la teoría de las EMN, la IED y el comercio en el que intervienen EMN tienen una importancia decisiva los siguientes interrogantes: ¿Por qué invierten las empresas en el extranjero en lugar de exportar al mercado extranjero desde el país de origen (o de realizar importaciones desde el mercado extranjero si el objetivo es garantizar el abastecimiento de materias primas o de otros bienes intermedios)? O, cuando la inversión se basa en un determinado activo controlado por la empresa matriz, como la patente de la tecnología o diseño de un producto ¿por qué no ceden mediante licencia la tecnología o el diseño del producto a una empresa del país receptor y perciben los correspondientes derechos de patente en vez de explotar el activo dentro de la empresa?

18. Actualmente hay cierto consenso en que la IED (y por ende la existencia de EMN) es el resultado de la interacción de tres circunstancias. En primer lugar, la empresa tiene activos, incluidos derechos de propiedad intelectual (como la tecnología y las marcas), conocimientos en materia de organización y gestión y redes de comercialización, susceptibles de una explotación rentable a escala relativamente grande. En segundo lugar, la división de la producción entre varios países presenta algunas ventajas con respecto a la localización exclusiva de la producción en el país de origen y la exportación desde él. En tercer lugar, los beneficios derivados de la explotación de los activos dentro de la empresa son mayores que los que se obtendrían de la cesión mediante licencia de esos activos a empresas extranjeras y suficientes para que a la empresa le merezca la pena hacer frente a los costos adicionales que entraña la gestión de una organización grande y geográficamente dispersa en marcos jurídicos y culturales diferentes. Este paradigma es conocido como teoría "ecléctica" o paradigma "OLI" ((O)wnership, (L)ocation and (I)nternalization advantages, propiedad, localización e internalización) de la IED.⁷ A continuación se describen esos tres elementos.

II.1 La teoría OLI (ecléctica)

II.1.1 *Propiedad*

19. La IED se diferencia de la inversión de cartera en que implica una participación en el capital de amplitud suficiente para dar a la empresa matriz el control de la administración. En los casos en que consideramos que una determinada adquisición es una IED, hay que aclarar las razones que inducen al inversor a desempeñar un papel activo en las operaciones en vez de ser un accionista pasivo.

⁶La participación en el capital necesaria para adquirir el control de la administración de una filial extranjera depende de cada caso. En tanto que en algunos puede bastar una participación minoritaria, en otros puede requerirse una participación mayoritaria, de lo que se infiere que a los efectos de la distinción entre inversión directa e inversión de cartera tal vez sea necesario evaluar cada inversión atendiendo a sus características, y determinar si la inversión de que se trata confiere o no el control. No obstante, con el fin de facilitar la comparabilidad internacional de las corrientes de IED, el FMI ha publicado una serie de directrices (Manual de Balanza de Pagos, quinta edición, 1993) conforme a las que se establece como divisoria entre inversiones de cartera e inversiones directas una participación en el capital social del 10 por ciento de las acciones ordinarias o con derecho a voto en una empresa constituida en sociedad, o una participación equivalente en una empresa no constituida en sociedad. Se prevé la posibilidad de excepciones justificadas si se pone de manifiesto que una participación menor en el capital confiere el control efectivo, o viceversa. No obstante, esas directrices no han sido aún aceptadas universalmente. Algunos países se apartan, en uno u otro sentido, de la norma del 10 por ciento.

⁷Los diferentes elementos de esta teoría fueron combinados por Dunning (1977), que denominó a su enfoque "ecléctico", por cuanto agrupaba en un marco coherente diversos elementos disociados.

La respuesta es que la empresa matriz puede incrementar de diversas formas la rentabilidad utilizando activos en su poder. Por ejemplo, puede introducir técnicas superiores de gestión y comercialización o nuevas tecnologías, o explotar los efectos sinérgicos con sus demás actividades.

20. En un plano más general, las EMN basan sus actividades en la posesión de diversos activos susceptibles de explotación simultánea en gran número de mercados. Los estudios han puesto de manifiesto que las EMN consideran que la tecnología es su ventaja competitiva más firme con respecto a las empresas nacionales, seguida por los activos relacionados con la comercialización y la gestión.^{8, 9}

Se ha señalado también que la presencia de las EMN es especialmente acusada en los sectores que requieren elevados desembolsos en I + D y publicidad, desembolsos que corresponden a los gastos en que se incurre para crear e incrementar el valor de mercado de los activos intangibles.¹⁰ Otros estudios indican que el valor de los activos intangibles de las EMN (equivalente aproximadamente a la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y el valor contable de los activos tangibles) suele ser grande en comparación con el de los activos de las empresas de carácter exclusivamente nacional.¹¹

II.1.2 Localización

21. El segundo elemento del paradigma OLI es el relativo a la *localización* de las diversas actividades productivas dentro de una compañía multinacional, y, por ende, a la estructura de la IED y del comercio conexo. Lógicamente, las ventajas que ofrecen las diversas localizaciones posibles en relación con la finalidad y características del proyecto de inversión de que se trate son el factor determinante de la localización de las diversas actividades.

22. En el caso de muchas ramas de servicios, los costos de las transacciones transfronterizas hacen simplemente imposible cualquier modo de suministro distinto de la presencia comercial en el país consumidor. Puede citarse a este respecto el ejemplo de los servicios hoteleros. Hay otros tipos de servicios que teóricamente pueden estar localizados fuera del país que los consume, pero con una considerable desventaja competitiva. Por ejemplo, a pesar de que las nuevas tecnologías de comunicación hacen posible el suministro transfronterizo de algunos servicios bancarios, los bancos extranjeros pueden seguir considerando necesario establecer una red de oficinas en el país receptor para competir de modo eficiente con los bancos nacionales (y con los bancos extranjeros ya establecidos en él). Así pues, el comercio de algunos tipos de servicios y la IED están vinculados por su propia naturaleza.¹²

23. Con frecuencia, las EMN, con el fin de reducir al mínimo sus costos de producción, localizan diferentes etapas del proceso de producción en países distintos. Por ejemplo, las etapas de producción que requieren una utilización intensiva de mano de obra suelen localizarse en países en los que los costos del factor trabajo son bajos; las etapas que requieren una cantidad considerable de "capital humano" en lugares en los que abunda la mano de obra calificada, y así sucesivamente. Generalmente se denomina a esta IED *vertical*, debido a la división del proceso de producción en etapas verticales.

⁸Bertin y Wyatt (1988, páginas 25 a 29).

⁹Hay que señalar que ese tipo de ventajas son las que hacen atractivas las IED para muchos países receptores, especialmente teniendo en cuenta la experiencia que pueden adquirir las empresas nacionales de la interacción con multinacionales extranjeras.

¹⁰Pueden verse más detalles y referencias en Caves, 1996, capítulo primero.

¹¹Morck y Yeung (1991).

¹²Puede verse un análisis de la IED y las compañías multinacionales en el sector de los servicios, por ejemplo, en UNCTC (1989).

24. También es frecuente localizar en más de un país actividades productivas similares o idénticas. Se denomina a este tipo de IED *horizontal*. Uno de los posibles motivos para recurrir a ella es evitar los elevados costos de transporte unidos al abastecimiento desde una unidad central de producción a mercados geográficamente dispersos por todo el mundo. La producción en el país receptor puede resultar especialmente rentable en el caso de productos con una relación elevada entre peso y valor (como el cemento). Otro posible motivo puede ser el deseo de "salvar" (eludir) elevados obstáculos arancelarios u otros obstáculos comerciales que hacen que las exportaciones no sean rentables o resulten imposibles. También pueden efectuarse inversiones extranjeras directas de carácter horizontal por otras ventajas de la proximidad. Por ejemplo, la presencia en el mercado puede ayudar a las empresas a observar las variaciones de la demanda de los consumidores y a responder a ellas, así como a proporcionar los necesarios servicios posventa. Además, a veces los consumidores pueden mostrarse inclinados a aceptar productos extranjeros si éstos se han producido en el país receptor. No obstante, la fragmentación tiene sus límites. La duplicación de unidades de producción lleva aparejada la pérdida de economías de escala, por lo que el número de lugares de producción debe ser reducido. Por lo general, el deseo de obtener economías de escala favorece la localización en países con grandes mercados internos que pueden sustentar más fácilmente unidades de producción de dimensión suficiente. De hecho, como han puesto de manifiesto muchos estudios empíricos¹³, el tamaño del mercado reviste una importancia decisiva para la localización de la IED. No obstante, los países pequeños pueden servir de plataforma de exportación a la región contigua si cuentan con la infraestructura suficiente.

25. Otro aspecto que influye en la localización de las diversas actividades es la diversificación del riesgo. Se considera que, al elegir entre posibles proyectos, las EMN (como los inversores de cartera) suelen tener en cuenta, no sólo la rentabilidad prevista, sino también los riesgos, y pueden preferir un proyecto del que se prevea una rentabilidad ligeramente menor a otro que se prevea que será más rentable si el primero entraña menos riesgos y sirve de cobertura a otras actividades de la compañía. Por ejemplo, puede iniciarse un proyecto anticíclico para equilibrar las actividades que siguen los movimientos de la coyuntura y facilitar así el flujo de caja (ingresos) a lo largo del ciclo. De no existir una correlación perfectamente establecida entre los rendimientos de las actividades en los distintos países, la compañía puede reducir la exposición global al riesgo distribuyendo sus actividades entre distintos países. Así pues, una de las causas de la IED puede ser la diversificación internacional del riesgo de la sociedad.¹⁴

II.1.3 Internalización

26. El tercer y último elemento del paradigma es la *internalización* que supone la IED, es decir el hecho de que la empresa explote sus activos dentro de ella y no en el marco de acuerdos contractuales con un empresario del país receptor.¹⁵ Esta última estrategia tendría la ventaja de reducir los costos de acceso a un nuevo mercado con un marco jurídico e institucional poco conocido, distintos usos

¹³Véase, por ejemplo, Rowthorn (1992).

¹⁴De hecho, los datos estadísticos confirman que las EMN obtienen beneficios de la diversificación (véase Caves 1996, capítulo 1). Sin embargo, de esos datos no cabe inferir que la diversificación del riesgo sea el motivo fundamental de la IED. La EMN obtendría los beneficios últimos de la diversificación si las filiales extranjeras adquiridas diversificaran sus líneas de productos y los espacios geográficos en que desarrollan sus actividades, pero esas EMN multisectoriales (diversificadas) son menos frecuentes que las EMN que se desarrollan en un número reducido de actividades básicas, lo que indica que hay determinados costos derivados de la diversificación en actividades empresariales no relacionadas entre sí que pueden ser superiores a los posibles beneficios de la diversificación.

¹⁵Este aspecto de internalización de la IED ha sido analizado, entre otros, por Williamson (1975), Buckley y Casson (1976), Rugman (1980), y Horstmann y Markusen (1987).

comerciales, otro idioma, etc. La contratación con una empresa local permite reducir al mínimo los costos de acceso, incluidos los costos que entrañaría el eventual fracaso del proyecto. Sin embargo, los acuerdos contractuales también presentan problemas. Por ejemplo, la idea de revelar a un cesionario potencial todos los detalles de una nueva tecnología puede suscitar cierta inquietud en el propietario de esa tecnología, ya que el cesionario puede negarse a concertar el contrato y desarrollar una tecnología competidora basándose en la información obtenida. Por otra parte, es difícil que el cesionario cierre un trato sin disponer de toda la información necesaria para poder evaluar el activo. A consecuencia de ello, se ha observado que las nuevas tecnologías suelen explotarse dentro de la empresa, en tanto que las tecnologías más antiguas suelen cederse mediante contrato a empresas independientes.¹⁶ La dificultad de disociar los activos del personal de la EMN puede plantear también problemas. Por ejemplo, un proceso complejo de producción no sólo requiere un plan detallado que describa teóricamente el proceso, sino también personal competente que sea capaz de resolver los problemas que se presenten.¹⁷ Además, puede resultar difícil garantizar un comportamiento correcto del cesionario que no dañe la reputación del otorgante de la licencia. Por ejemplo, la falta de rigor en el control de calidad de un medicamento fabricado mediante licencia, aun en el caso de que no entrañe graves consecuencias para los pacientes, puede afectar negativamente a la reputación del otorgante de la licencia, incluso en otros mercados, aunque el deficiente control de la calidad constituya un supuesto claro de incumplimiento del contrato. Por último, el sistema judicial para hacer valer las obligaciones contractuales puede ser poco eficaz en el país receptor, y son pocas las empresas que pueden asumir el riesgo de revelar secretos comerciales o tecnologías bajo licencia si no pueden recurrir a la vía judicial en caso de que el concesionario no actúe debidamente. Así pues, los costos relacionados con la contratación y la ejecución de los contratos pueden hacer que la balanza se incline en favor de la explotación dentro de la empresa (internalización) de los activos de las EMN.

27. El elemento de internalización de la IED está íntimamente unido a la teoría de la empresa de Coase (1937). La existencia de grandes empresas integradas se basa en el supuesto de que los costos de las transacciones internas son inferiores a los de las transacciones externas (basadas en el mercado) entre empresas independientes, es decir de que, aunque en principio quepa dividir un proceso complejo de producción entre varias empresas independientes, esa división puede implicar en ocasiones costos de coordinación y de transacción prohibitivos. Los datos empíricos indican que los costos de transacción son especialmente elevados en los sectores basados en procesos integrados verticalmente, de tecnología avanzada o en los que la calidad (reputación) tiene gran importancia.¹⁸ Las compañías multinacionales suelen ser también predominantes en los sectores industriales con elevados costos de transacción.¹⁹

¹⁶Cheng (1984).

¹⁷Teece (1986).

¹⁸Hay gran cantidad de datos que indican que la posibilidad de recurrir exclusivamente para obtener insumos a contratos a corto plazo no satisface a las empresas de sectores basados en procesos verticalmente integradas. Por ejemplo, para que las refinerías sean eficientes en función de los costos, es necesario que funcionen a plena capacidad, lo que requiere un aprovisionamiento constante de petróleo crudo. La integración regresiva, que reduce la inseguridad del abastecimiento de petróleo, puede permitir a las empresas refinadoras prescindir de grandes inversiones en capacidad de almacenamiento (Greening, 1976). Además, apoyarse en el mecanismo del mercado puede resultar costoso debido a los elevados costos de sustitución. Por ejemplo, las plantas refinadoras de alúmina están optimizadas para bauxita de una determinada calidad, y el cambio de proveedores debido a una falta de acuerdo sobre los precios lleva aparejados costosos reajustes del proceso de producción (Stuckey, 1983). Se ha observado también que la industria japonesa de transformación ha realizado actividades de extracción a consecuencia de la renuncia de sus proveedores a concertar contratos de suministro a largo plazo (Tsurumi, 1976).

¹⁹Buckley (1988).

II.1.4 Resumen

28. En síntesis, por lo general la IED es el resultado de la interacción de tres circunstancias. En primer lugar, la empresa tiene activos intangibles, incluidos derechos de propiedad intelectual, conocimientos en materia de organización y gestión y redes de comercialización, susceptibles de una explotación rentable a escala relativamente grande. En segundo lugar, la división de la producción entre varios países presenta algunas ventajas con respecto a la posibilidad de producir exclusivamente en el país de origen y exportar desde él. En el caso de algunas ramas de los servicios, cabe que la única opción viable sea la presencia comercial. En otros casos, razones comerciales pueden hacer necesaria una división del proceso de producción en etapas verticales, en la que las etapas que requiere la utilización intensiva de mano de obra se desarrollan en lugares en los que los costos del factor trabajo son bajos, las etapas que requieren la utilización intensiva de capital humano en lugares en los que abunda la mano de obra calificada, y así sucesivamente (IED vertical). Por último, en otros casos puede resultar ventajoso producir la misma línea de productos en varios países para eludir obstáculos al comercio o evitar gastos de transporte y comercialización (IED horizontal). En tercer lugar, los beneficios derivados de la explotación de los activos dentro de la empresa son mayores que los que se obtendrían de la cesión mediante licencia de esos activos a empresas extranjeras y suficientes para que merezca la pena a la empresa hacer frente a los gastos adicionales que implica la gestión de una organización grande y geográficamente dispersa en marcos jurídicos y culturales diferentes. En el cuadro I se presenta un resumen de los factores determinantes de los diversos tipos de IED.

29. Por último, no hay razones para presumir que todas las ramas de la industria elegirán la misma forma de abastecer a un mercado, o que elegirán una sola forma. En realidad, la importancia de la IED difiere considerablemente según los sectores. La IED es especialmente frecuente en los sectores en los que los costos de transacción entre partes independientes se consideran elevados, como en los sectores industriales basados en procesos verticalmente integrados, de tecnología avanzada o en los que la calidad y la reputación tienen especial importancia.

Cuadro I

Tipos de producción internacional: Algunos factores determinantes

Tipos de producción internacional	(O) Ventajas de la propiedad ("razón de ser" de la actividad de la EMN)	(L) Ventajas de la localización ("lugar" de producción)	Ventajas de la internalización ("forma" de actuación)	Objetivos estratégicos de las EMN	Algunos tipos de actividad que constituyen un medio favorable a las EMN
Destinada a la obtención de recursos naturales	Capital, tecnología, acceso a los mercados; activos complementarios; tamaño y capacidad de negociación	Poseción de recursos naturales e infraestructura correspondiente de transportes y comunicaciones; incentivos fiscales y de otro tipo	Estabilidad de los suministros a un precio adecuado; control de los mercados	Conseguir un acceso a los recursos privilegiado con respecto a los competidores	a) Petróleo, cobre, bauxita, plátanos, piñas, cacao, hoteles b) Elaboración para la exportación, productos o procesos que implican una utilización intensiva de mano de obra
Destinada a la obtención de mercados	Capital, tecnología, información, capacidad de gestión y organización; capacidad complementaria para llevar a cabo actividades de I+ D y de otro tipo; economías de escala; capacidad de generar fidelidad a la marca	Costos de las materias primas y del factor trabajo; tamaño y características del mercado; política del gobierno (con respecto a las reglamentaciones y a los controles de la importación, los incentivos a la inversión, etc.)	Reducción de los costos de transacción o de la información, la falta de conocimiento de los compradores, o la inseguridad, etc.; protección de los derechos de propiedad	Proteger los mercados existentes, contrarrestar la actuación de los competidores; impedir a los rivales o posibles rivales la obtención de nuevos mercados	Ordenadores, productos farmacéuticos, vehículos automóviles, cigarrillos, productos alimenticios elaborados, servicios de transporte aéreo
Destinada a conseguir mayor eficiencia a) de los productos b) de los procesos	Las mismas que las correspondientes al tipo anterior, y, además, acceso a los mercados; economías derivadas de la esfera de acción, diversificación geográfica e internacionalización de las fuentes de los insumos	a) Economías de la especialización y concentración de productos b) Bajos costos del factor trabajo; incentivos ofrecidos por los gobiernos de los países receptores a la producción local	a) Las mismas que en el caso de la segunda categoría y, además, beneficios derivados de las economías que lleva aparejada la administración común vertical y la diversificación horizontal b) Economías de la integración	En el marco de la racionalización regional o mundial de los productos y/o para obtener ventajas de la especialización de los procesos	a) Vehículos automóviles, artefactos eléctricos, servicios prestados a las empresas, algunas actividades de I+ D b) Aparatos electrónicos de consumo, textiles y prendas de vestir, cámaras fotográficas, productos farmacéuticos
Destinada a conseguir activos estratégicos	Cualquiera de las comprendidas en las primeras tres categorías que ofrezcan oportunidades de sinergia con los activos disponibles	Cualquiera de las correspondientes a las tres primeras categorías que ofrezcan tecnología, mercados y otros activos en los que sea deficiente la empresa	Economías de la administración común; mayores ventajas competitivas o estratégicas; reducción o distribución de los riesgos	Reforzar la competitividad renovadora o de producción a escala global; conseguir nuevos mercados o líneas de productos	Ramas de la industria en las que la relación entre costos fijos y costos generales es elevada y que ofrecen posibilidades de economías sustanciales de escala o de sinergia

Tipos de producción internacional	(O) Ventajas de la propiedad ("razón de ser" de la actividad de la EMN)	(L) Ventajas de la localización ("lugar" de producción)	Ventajas de la internalización ("forma" de actuación)	Objetivos estratégicos de las EMN	Algunos tipos de actividad que constituyen un medio favorable a las EMN
Comercio y distribución (operaciones de importación y exportación)	Acceso a los mercados: distribución de productos	Fuente de insumos y mercados locales; necesidad de estar cerca de los clientes; prestación de servicios posventa, etc.	Necesidad de preservar la calidad de los insumos; necesidad de conseguir puntos de venta y de evitar un rendimiento o una representación deficientes de los representantes en el extranjero	Como vía de entrada a nuevos mercados o en el marco de una estrategia de comercialización regional o mundial	Diversos productos, especialmente aquellos que requieren un contacto con los subcontratistas y consumidores finales
Servicios de apoyo	Experiencia de los países receptores que utilizan los servicios	Disponibilidad de mercados, especialmente de los clientes "principales"	Varias (véanse las categorías anteriores)	En el marco de la diversificación regional o mundial de los productos o de la diversificación geográfica	a) Contabilidad, publicidad, servicios bancarios, bienes de producción b) Aquellos en los que son esenciales las conexiones espaciales (por ejemplo, servicios de transporte aéreo y de transporte marítimo)

Fuente: Cuadro 4.2 de Dunning (1993).

III. RELACIÓN ENTRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO

30. En la presente sección, partiendo del análisis de los factores determinantes de la IED que se ha hecho en la sección anterior, se examina la relación entre IED y comercio. ¿Corresponde a un aumento del comercio una disminución o un aumento de la IED y, por otra parte, corresponde a un aumento de las inversiones directas una disminución o un aumento del comercio? Dicho de otro modo, la relación entre comercio e inversión ¿es una relación de sustitución o de complementariedad?

III.1 Visión tradicional

31. Según la visión tradicional, la inversión directa y el comercio son formas alternativas de abastecimiento del mercado, o, lo que es lo mismo, el comercio y la IED se sustituyen entre sí. Esta visión se elaboró a mediados del decenio de 1950, época en la que se seguía considerando que la IED era un tipo especial de inversiones de cartera. En ese análisis no se atribuía ninguna función especial a las EMN. La teoría fue formulada por Mundell (1957), que investigó las consecuencias de la circulación internacional de factores utilizando el modelo del comercio elaborado por dos economistas suecos, Heckscher y Ohlin. El modelo de Heckscher y Ohlin considera que el comercio de bienes y servicios es en último término un comercio *indirecto* de factores. En consecuencia, lógicamente, la posibilidad de circulación de los factores reduce el comercio, según observó Mundell. En el recuadro 1 se exponen los principales elementos de esa tesis.

32. El modelo de Heckscher, Ohlin y Mundell es útil para aclarar el cuadro general del comercio intersectorial y la circulación internacional de los factores. Por ejemplo, brinda un marco útil para explicar la estructura básica del comercio entre países desarrollados y en desarrollo, en la que los primeros tienden a exportar productos cuya fabricación requiere una utilización intensiva de capital (humano) y a importar productos que requieren una utilización intensiva de mano de obra y materias primas. Es asimismo útil para explicar la razón por la que los países desarrollados, con grandes recursos de capital, son la fuente principal de la IED -actualmente los países desarrollados son los países de origen del 92 por ciento aproximadamente de la IED mundial y los países receptores del 73 por ciento de ella (OMC, 1996)- y por la que en las corrientes migratorias, los trabajadores tienden a desplazarse de los países en desarrollo a los países desarrollados, pero no arroja demasiada luz sobre el comercio y las corrientes de inversión entre países que tienen una dotación de factores, una capacidad tecnológica y un nivel de ingresos similares. Desde un punto de vista puramente cualitativo, esas corrientes son más importantes que el comercio y las corrientes de inversión entre países cuya dotación de factores es distinta.

33. Además, el modelo de Heckscher, Ohlin y Mundell no asigna ninguna función a las EMN. Ahora bien; la UNCTAD (1995) ha estimado que el comercio realizado dentro de una empresa entre partes vinculadas representa aproximadamente la tercera parte del comercio mundial y el comercio entre EMN y empresas no filiales otra tercera parte. Así pues, las EMN intervienen de una forma u otra en intercambios que representan aproximadamente las dos terceras partes del comercio mundial. Además, una gran parte del comercio mundial corresponde al comercio de productos intermedios, acerca del cual el modelo de Heckscher, y Ohlin no aclara demasiado. Según Wyckoff (1993) la relación entre las importaciones de productos intermedios y las importaciones totales asciende aproximadamente al 50 por ciento en el Canadá, Alemania, el Reino Unido y los Estados Unidos, a casi el 60 por ciento en Francia y tal vez al 70 por ciento en el Japón. Gran parte de las importaciones de productos intermedios son efectuadas por EMN integradas verticalmente, que desarrollan las diversas etapas del proceso de producción en países distintos. Todo lo anterior indica que la relación entre comercio e IED puede ser bastante más compleja que la relación de sustitución que se desprende del modelo tradicional basado en la dotación de factores. En el próximo apartado de esta sección se analiza la forma en que se explica esa relación más compleja en las obras modernas que tratan de aclarar expresamente la función de las EMN como vehículo de la IED.

Recuadro 1

La relación entre el comercio y la circulación de los factores
en el modelo de Heckscher, Ohlin y Mundell

Para aclarar la observación de Mundell de que entre la circulación de los factores y el comercio hay una relación de sustitución, partimos del supuesto extremo de la autarquía, es decir de una situación en la que no hay ningún comercio de bienes y servicios ni ninguna circulación de factores entre países. Según la teoría, suponiendo que las preferencias de los consumidores y las tecnologías de producción de los diversos países sean análogas y su dotación de factores de producción diferente, la producción de bienes que requieren una utilización intensiva de capital será relativamente barata en los países con gran abundancia de capital, y la de bienes que requieren una utilización intensiva de mano de obra será relativamente barata en los países con abundante mano de obra. El modelo predice que, al abrirse los países al comercio, manteniendo las restricciones a los movimientos del capital y de mano de obra, los países con abundante capital exportarán a los países con abundante mano de obra productos que requieren una utilización intensiva de capital a cambio de productos que requieren una utilización intensiva de mano de obra. En cierto sentido, los países intercambian indirectamente dotaciones de factores a través del contenido de factores incorporado a sus exportaciones e importaciones.

Si, en lugar de ello, los países reducen los obstáculos a las corrientes internacionales de capital, manteniendo al mismo tiempo restricciones al comercio y a la emigración, el capital tenderá a fluir de los países con abundancia de capital a los países con escasez de capital (y con abundancia de mano de obra) debido a los mayores rendimientos marginales en los lugares en que el capital es relativamente escaso (la atenuación de las restricciones impuestas a la emigración daría lugar a una corriente migratoria de sentido opuesto). En último término, las corrientes internacionales de capital y/o de mano de obra tenderán a equiparar la relación entre capital y trabajo de los distintos países, eliminando así los incentivos al comercio basados en las diferencias en cuanto a la dotación de factores. Así pues, conforme a *este* modelo, entre la circulación internacional de los factores de producción (capital y/o trabajo) y el comercio intersectorial tradicional basado en la "ventaja comparativa" hay una relación de sustitución.

III.2 Visión moderna

34. Últimamente la teoría de la IED esbozada en la sección II (teoría OLI) se ha conjugado con la moderna teoría del comercio, en la que se presta especial atención al comercio intrasectorial de productos diferenciados (comercio de doble sentido dentro de la misma categoría de la clasificación de ramas de la industria), a las economías de escala y a la competencia imperfecta.²⁰ Dentro de las obras teóricas pueden distinguirse esencialmente dos grupos de autores. El primero analiza los factores determinantes y los efectos de la IED horizontal y el comercio asociado a ella, y el segundo la IED vertical y el comercio asociado a ella.²¹

²⁰Puede verse un análisis relativamente sencillo de la nueva tendencia de las obras sobre la IED y el comercio en Markusen (1995).

²¹Esos modelos no abordan el aspecto de la teoría OLI relativo a la "internacionalización", sino que se limitan a suponer que la concesión mediante licencia no es rentable y que es necesario optar entre exportar a un mercado o abastecer a ese mercado mediante la producción local.

III.2.1 IED horizontal y comercio

35. La IED horizontal abarca inversiones en unidades de producción que representan una duplicación de actividades, que están situadas en países distintos y que producen esencialmente la misma línea de productos. Las obras teóricas han puesto de manifiesto que la IED horizontal suele producirse cuando la exportación es una forma relativamente costosa de abastecer a un mercado, debido a los elevados costes de transporte o derechos de aduana (o a otros obstáculos importantes al comercio).²² Las empresas se enfrentan al difícil problema de elegir el número óptimo de unidades de producción y la mejor localización de esas unidades, logrando un equilibrio básico entre las economías de escala de la producción centralizada y las ventajas de proximidad (bajos costos comerciales) que entraña una producción geográficamente dispersa. La solución que permite reducir al mínimo los costos en cada rama de la producción depende de las ventajas de escala, los costes de transporte y los obstáculos arancelarios. Por lo general, el deseo de obtener economías de escala favorece la localización en países con grandes mercados internos que pueden sustentar con mayor facilidad unidades de producción de dimensión suficiente.²³ No obstante, los pequeños países pueden servir de plataforma de exportación a la región contigua si cuentan con la infraestructura suficiente. En la elección de la localización resultan también favorecidos los países en los que las condiciones de producción (dotación de factores) son análogas a las del lugar de origen, ya que ello permite a las empresas duplicar el proceso de producción con reajustes mínimos.

36. Un rasgo atractivo de esos modelos es que predicen inversiones directas de doble sentido entre países con dotaciones de factores similares, predicción avalada por datos empíricos como la existencia de corrientes de doble sentido de inversiones directas entre países desarrollados.²⁴

37. Hay una interesante diferencia entre los modelos analíticos que incluyen como importantes protagonistas a las EMN y los modelos del comercio en los que sólo se tienen en cuenta las empresas nacionales. Estos últimos predicen que el volumen del comercio intrasectorial aumentará a medida que, se equiparen gradualmente en el curso del tiempo las dotaciones de factores de los diversos países.²⁵ Al mismo tiempo, el comercio intersectorial ha perdido importancia.²⁶ En cambio, los modelos que

²²Véanse por ejemplo Horstmann y Markusen (1992), Brainard (1993a) y Markusen y Venables (1995).

²³Como se ha indicado antes, el tamaño del mercado es un aspecto decisivo para la localización, debido a las economías de escala en la producción (Rowthorn, 1992).

²⁴Por el contrario, el antiguo modelo de Heckscher, Ohlin y Mundell predice sólo corrientes de sentido único y el enfoque basado en las inversiones de cartera puede implicar en cierta medida corrientes de doble sentido por razón de la diversificación del riesgo.

²⁵Cabe afirmar que el concepto de "dotación de factores" resulta algo engañoso, puesto que parece indicar que los factores de producción son un elemento dado e inalterable, lo que no es cierto en el caso de los recursos naturales, que pueden agotarse, y aún menos en el del trabajo y el capital. Las inversiones en capital humano a través del sistema escolar y de la formación en el empleo pueden mejorar la "calidad" de la mano de obra, y las inversiones nacionales y extranjeras incrementan cuantitativa y cualitativamente la "dotación" de capital. En realidad, hay un cierto grado de "convergencia" de las dotaciones de factores de una serie de países del mundo. Por ejemplo, en los últimos decenios, las tasas de ahorro e inversión (como porcentaje del PIB) de Asia Oriental han superado con creces a las de los países de la OCDE. A consecuencia de ello, el crecimiento de esa región ha sido considerablemente más rápido que el de la Unión Europea y los Estados Unidos. Conforme a las predicciones de los modernos modelos del comercio, el carácter del comercio ha cambiado también, y el anterior relieve del comercio intersectorial basado en las diferencias de dotación de factores ha cedido paso a la importancia del comercio intrasectorial de productos industriales diferenciados.

²⁶Véase el capítulo 8 de Helpman y Krugman, 1985.

incluyen a las EMN horizontalmente integradas indican que el volumen del comercio intrasectorial se reducirá con respecto a las ventas efectuadas por las filiales en el extranjero en el mercado local a medida que aumente la convergencia de las dotaciones de factores y de los ingresos de los países, a no ser que los costos del comercio (como los costos arancelarios y de transporte) desciendan simultáneamente. Markusen y Venables (1995) presentan algunos datos en apoyo de esa hipótesis. Esos autores indican que en el período comprendido entre 1966 y 1991, en tanto que el valor nominal de los intercambios comerciales de doble sentido entre los Estados Unidos y Europea se multiplicó por 12,8, el valor del total de las inversiones extranjeras directas (de los Estados Unidos en Europa y de Europa en los Estados Unidos) se multiplicó por 20,3. En ese período, Europa ha ido alcanzando gradualmente un PIB por habitante similar al de los Estados Unidos.

38. Hay abundantes datos empíricos que apoyan los modelos del comercio y la IED horizontales. En un estudio empírico que quizá sea el más amplio que se ha realizado hasta la fecha, Brainard (1993b), utilizando datos del comercio bilateral entre los Estados Unidos y 27 países interlocutores en 64 ramas de producción distintas, ha encontrado datos sólidos que prueban que el porcentaje de las ventas totales correspondiente a filiales en el extranjero (es decir, el porcentaje de las ventas de las empresas multinacionales correspondiente a ventas de productos producidos en el país receptor) es mayor cuanto mayores son los costos del transporte entre el mercado de origen y el mercado receptor, más elevados son los obstáculos arancelarios y menores son las economías de escala de la planta y los obstáculos a la inversión. Esos hechos confirman en gran medida las predicciones de los modelos teóricos. Otros estudios han confirmado los diversos elementos de la teoría. Por ejemplo, Horst (1972) ha comprobado que la relación entre las exportaciones de las EMN de los Estados Unidos al Canadá y la producción local de las filiales canadienses de esas EMN era mayor cuanto más pequeño era el mercado canadiense (para el producto de que se tratara) en comparación con el de los Estados Unidos, lo que indica que muy probablemente las economías de escala, cuando son sustanciales tienen efectos disuasorios respecto de la producción en el país receptor. Buckley y Pearce (1979) han señalado también que las EMN que desarrollan sus actividades en ramas de la producción en las que las economías de escala son sustanciales tienden a basarse en mayor grado en las exportaciones desde una unidad central de producción que en la producción en el país receptor. Anderson y Fredriksson (1993) han constatado que las exportaciones de las filiales extranjeras son mayores cuanto menor es el número de países en los que tiene filiales la empresa matriz, lo que pone de manifiesto la necesidad de limitar el número de unidades de producción por razones de economía de escala. Además, muchos estudios han confirmado que los obstáculos (reales o potenciales) al comercio pueden inclinar la balanza en favor de la producción en el país receptor y en contra de las exportaciones.²⁷

39. Es asimismo evidente que la IED horizontal desplaza a algunas exportaciones del país de origen. El aumento de la producción en el país receptor reduce la necesidad de exportar a ese país el producto que se produce en él. Sin embargo, de ello no se desprende necesariamente que haya una reducción global de las exportaciones de la empresa matriz (y de sus filiales en terceros países) al país receptor. Aunque cabe suponer que desplaza al comercio de productos *acabados*, la IED horizontal tiende a generar, en contrapartida, comercio de bienes *intermedios*.²⁸ Así pues, el abandono de las exportaciones como forma de abastecimiento en beneficio de la producción local va acompañado frecuentemente de un aumento del comercio de los bienes intermedios utilizados en la producción del producto acabado. Los modelos a que hemos hecho referencia, que no identifican otros bienes intermedios que los correspondientes a los "servicios de la sede" (I+ D, administración y servicios de comercialización) sólo abarcan parcialmente este aspecto *vertical* de la IED horizontal, pero los datos empíricos indican que la IED lleva aparejado un aumento significativo del comercio de bienes materiales intermedios.

²⁷Véase la sección IV.

²⁸Por "productos acabados", entendemos el bien producido por la filial extranjera, que a su vez puede ser un insumo en otra etapa distinta y más avanzada del proceso de producción.

Por ejemplo, Swedenborg (1985, páginas 233 a 236) ha puesto de manifiesto que las exportaciones suecas a filiales en el extranjero han crecido al aumentar la producción de las filiales.²⁹

40. Es difícil decir si el valor neto del comercio aumenta o disminuye. Por una parte, si el volumen de la producción del país receptor es idéntico al volumen de las exportaciones anteriores a ese mercado, es evidente que el valor del comercio tiene que disminuir. Lógicamente, a no ser que el valor añadido en el país receptor sea negativo, el valor de los bienes intermedios importados será menor que el de los productos acabados cuya exportación ha sido desplazada. Por otra parte, no hay ninguna razón para pensar que el nivel de ventas haya de mantenerse estable. Lo más probable es que la EMN haya comenzado a producir en el país receptor fundamentalmente porque el costo total del abastecimiento del mercado desde una unidad de producción situada en él (incluidos los aranceles, que suelen ser más elevados en el caso de los productos acabados que en el de los bienes intermedios) es inferior al de las exportaciones. Si las economías se transfieren a los consumidores locales, es muy probable que las ventas sean mayores que antes, lo que incrementará la demanda de bienes intermedios importados. Ese último efecto puede predominar, provocando un aumento de las exportaciones del país de origen. Las exportaciones del país de origen pueden aumentar también por otras razones. Por ejemplo, la localización de la producción de un producto, por ejemplo, de un determinado modelo de automóvil, en un país, puede provocar, como efecto secundario, un aumento de la demanda de otros productos exportados por la EMN (por ejemplo, de otro modelo de automóvil). De hecho, las filiales extranjeras cumplen a menudo la doble función de unidad de producción y de unidad de comercialización de la línea de productos de la empresa matriz. En consecuencia, el efecto neto sobre las exportaciones del país de origen puede ser más o menos positivo según las circunstancias.

41. En relación con lo expuesto en el apartado anterior, hay que señalar que la relación de complementariedad entre IED horizontal y comercio de bienes intermedios puede debilitarse en el curso del tiempo por dos razones. En primer lugar, es necesario un lapso de tiempo para que las filiales en el extranjero encuentren interlocutores adecuados en el mercado del país de origen para el abastecimiento de bienes intermedios. El contenido de importaciones puede reducirse gradualmente con el tiempo a medida que se establecen relaciones verticales de abastecimiento con la economía del país receptor. Por ejemplo, McAleese y McDonald (1978), al estudiar las manufacturas irlandesas en el período comprendido entre 1952 y 1974, han constatado que las compras en el país aumentaron a medida que se desarrollaron las filiales. En segundo lugar, determinadas medidas adoptadas por los gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, refuerzan a veces esta tendencia. Por ejemplo, es bastante frecuente que el gobierno del país receptor establezca como requisito previo a la IED prescripciones en materia de contenido nacional u ofrezca incentivos a la inversión más favorables a aquellas empresas que adquieran en el país más insumos. Con frecuencia, esas prescripciones se aplican gradualmente tras un plazo inicial de gracia.³⁰ En consecuencia, tanto por motivos naturales como por razones de política general, las filiales extranjeras tienden a adquirir más insumos en el país a medida que madura la inversión. Así pues, la inicial relación de complementariedad entre comercio e IED puede acabar transformándose en una clara relación de sustitución.

III.2.2 IED vertical y comercio

42. Como se ha expuesto en la sección II, las EMN localizan a menudo etapas diferentes de un proceso de producción en países distintos con el fin de reducir al mínimo sus costos de producción. Se denomina a este tipo de IED *vertical* debido a la división del proceso de producción en etapas

²⁹En la sección III.3.1 se analizan detalladamente los datos empíricos acerca de los efectos de las inversiones directas en el extranjero sobre el comercio del país de origen.

³⁰En la sección V.2 se analizan los efectos de esas medidas en materia de inversiones.

verticales. Por su propia naturaleza la IED vertical genera comercio. Es evidente que la división del proceso de producción en etapas verticales por países genera corrientes comerciales (en comparación con una situación en la que todas las etapas de la producción se desarrollen en un solo país).

43. Para que las economías de costos que entraña una división vertical de la producción por países merezcan la pena es necesario que esas economías sean mayores que los desembolsos complementarios en derechos de aduana y costos de transporte. Cada etapa de la división supone un nuevo margen de aranceles y gastos de transporte, y si los beneficios derivados de cada una de las etapas de la división se reducen, habrá un momento en que será necesario poner fin a la división vertical. Así pues, los obstáculos al comercio, o, en general, los costos del comercio, desalientan la IED vertical y pueden alentar la IED horizontal (como se ha expuesto en la sección anterior).³¹

44. No obstante, hay que señalar que la distinción que establecen los autores entre IED vertical e IED horizontal no siempre se presenta con nitidez en la realidad. Como se ha indicado antes, incluso la IED horizontal tiende a generar un importante volumen de comercio vertical de insumos intermedios entre la empresa matriz y sus filiales extranjeras.³² La diferencia entre estos dos tipos de inversión tal vez estribe más en la finalidad de la inversión que en sus efectos sobre el comercio. La IED se lleva a cabo para eludir obstáculos comerciales o realizar economías en los costos de transporte y distribución. La proximidad a los consumidores finales puede llevar aparejadas además otras ventajas, al contribuir a vencer la resistencia a comprar bienes y servicios producidos en el extranjero o facilitar la prestación de servicios posventa a los clientes. La contrapartida es la pérdida de economías de escala debido a la sustitución de la producción central por la producción en cada uno de los mercados. En el caso de la IED vertical, el comercio vertical está íntimamente vinculado al objeto de la inversión, la explotación de las diferencias internacionales de costos en las diversas etapas del proceso de producción. En consecuencia, la IED es por su propia naturaleza generadora de comercio, en tanto que la IED horizontal genera, como efecto secundario, comercio de bienes y servicios intermedios, al mismo tiempo que desplaza en cierta medida al comercio de los productos acabados que han pasado a producirse en el país receptor. Asimismo, cabe que el efecto neto de la IED horizontal sobre el comercio sea positivo, especialmente en caso de que, debido a los elevados costos que implica el comercio del producto acabado, el mercado no estuviera debidamente abastecido antes del establecimiento de una filial en el país receptor.

³¹Habría que señalar que no sólo los obstáculos arancelarios del país receptor afectan a la IED vertical; también son importantes los obstáculos del país de origen al comercio. Un ejemplo puede aclarar esta afirmación. Supongamos que un producto se elabora en dos etapas. Si ambas etapas se desarrollan inicialmente en el país de origen (al que llamamos A), que es también el país en que se consume el producto acabado, la suma de los costos de producción de las dos etapas será $C_A^1 + C_A^2$. Supongamos ahora que se efectúa una IED vertical para desarrollar la etapa 2 de la producción en el país B. Supongamos que B imponga un derecho de aduana t_B a los componentes producidos en A durante la primera etapa. El valor local añadido en el país B será C_B^2 . Si a continuación el país A reimporta el producto elaborado, con sujeción a un arancel t_A , el costo final del producto será $C_A^1 + C_B^2 + t_B + t_A$ (suponiendo que los derechos de aduana sean específicos). Comparando las dos opciones (con y sin IED), la inversión resulta rentable si las economías de costos son mayores que los gastos ocasionados por los aranceles: $C_A^2 - C_B^2 > t_B + t_A$. Este ejemplo aclara que la rentabilidad de la transferencia de etapas de la producción al extranjero (mediante la IED vertical) depende a la vez de la estructura arancelaria del país de origen y del país receptor.

³²En el ensayo de Markusen, Venables, Konan y Zhang (1996) se abordan conjuntamente la IED horizontal y la IED vertical.

III.2.3 IED en distribución y comercio

45. Las EMN no sólo invierten en instalaciones de producción en el extranjero, sino también en actividades de comercialización, distribución y relacionadas con servicios. En el cuadro I se indican algunas posibles razones para internalizar esas actividades (en lugar de contratar los servicios de representantes en el país). Cabe por ejemplo, que se desee contar con un número suficiente de puntos de venta y mantener un cierto nivel de servicios de información y posventa a los clientes. No es necesario extenderse demasiado sobre los efectos de ese tipo de inversiones sobre el comercio. Si, por una u otra razón, los productores extranjeros no pueden encontrar puntos de venta adecuados con el nivel necesario, apenas queda otra opción que realizar una inversión y organizar una red propia de oficinas de venta y de servicios. De lo contrario habría que renunciar total o parcialmente a abastecer a ese mercado. En consecuencia, entre ese tipo de inversiones y el comercio hay una relación de complementariedad. De ello se infiere que las restricciones impuestas por los gobiernos a la presencia comercial de departamentos de distribución y de prestación de servicios retrasan el crecimiento del comercio.

III.3 Los efectos de la IED sobre el comercio del país de origen y del país receptor

46. En el presente apartado se analizan los estudios empíricos acerca de los efectos de la IED sobre el comercio del país de origen y del país receptor.

III.3.1 *El comercio del país de origen y las inversiones directas en el extranjero*

47. En varios estudios se ha analizado la relación entre las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero y las exportaciones estadounidenses. Una primera obra, basándose en datos del decenio de 1970, constató la existencia de una relación positiva entre las exportaciones de 14 ramas de producción de los Estados Unidos a 44 países y el nivel de la producción en el país receptor de las filiales de empresas estadounidenses (Lipsey y Weiss, 1981). En un estudio posterior, Lipsey y Weiss (1984), tras disponer de datos a nivel de empresas (y no sólo a nivel de sectores de la industria) perfilaron las predicciones. Tras dividir las exportaciones del país de origen en exportaciones de productos acabados y exportaciones de productos intermedios, constataron que, conforme a lo previsto, había una relación de complementariedad entre la producción de las filiales en el extranjero y las exportaciones de productos intermedios desde la empresa matriz. Es interesante señalar que en algunos sectores las exportaciones estadounidenses de productos acabados aumentaron también y en otros no registraron una disminución significativa. La explicación que los autores dieron a esos resultados fue que la producción de un producto en el país receptor facilita las ventas de los demás productos exportados por la empresa matriz. Como hemos indicado antes, las filiales en el país receptor no actúan únicamente como unidad de producción, sino que intervienen con frecuencia en la comercialización de toda la línea de productos de la empresa matriz, lo que mejora la situación competitiva de la empresa inversora frente a las empresas del país receptor y a los exportadores de otras naciones. En consonancia con este análisis, Lipsey y Weiss (1981) han constatado que las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero tienden a sustituir, no a las exportaciones estadounidenses, sino a las exportaciones de otras naciones, lo que pone de relieve la importancia que tiene la IED en la competencia por las cuotas de mercado.³³

48. Un estudio más reciente de Hufbauer y *otros* (1994) ha constatado también la existencia de una relación positiva entre las exportaciones estadounidenses y las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero. El análisis de regresión de las inversiones directas en el extranjero

³³A este respecto, conviene recordar la observación de Knickerbocker (1973), de que con frecuencia a la inversión directa de una empresa en el extranjero siguen inversiones de las empresas competidoras realizadas para restablecer el equilibrio competitivo.

y las exportaciones japonesas, y de las inversiones directas de Alemania en el extranjero y las exportaciones de ese país ofrece resultados similares, aunque los coeficientes estimados son algo menores y no siempre son estadísticamente significativos. Graham (1996) ha confirmado también la existencia de una relación de complementariedad entre las exportaciones estadounidenses y las inversiones directas de los Estados Unidos en diversas zonas del mundo, con la importante excepción de América Latina. Graham sugiere que el caso de América Latina se explica por las políticas de sustitución de las importaciones aplicadas por los países de esa región en el decenio de 1970 y principios del decenio de 1980, que han seguido bloqueando las exportaciones estadounidenses. Blomström y otros (1988) han constatado también una relación de complementariedad utilizando los datos correspondientes a Suecia, aunque, en algunos sectores, los efectos observados eran estadísticamente insignificantes.

49. En un estudio de Svensson (1996) se da un paso más. Svensson, utilizando una serie de datos microeconómicos excepcionales sobre el comercio y las inversiones directas en el extranjero de las multinacionales suecas, establece el siguiente esquema: en primer lugar, el aumento de la producción en el extranjero provoca una reducción de las exportaciones de productos *acabados* -es decir, de los productos que ha pasado a producir la filial extranjera- de la empresa matriz al país receptor. En segundo lugar, y simultáneamente, se produce un aumento de las exportaciones de bienes *intermedios* que no basta para compensar la reducción de las exportaciones de productos acabados. En tercer lugar, y éste es un aspecto que no han tenido en cuenta los demás estudios, las exportaciones de la empresa matriz a los terceros mercados a los que ha pasado a abastecer en "competencia" con las filiales extranjeras se reducen. Svensson llega a la conclusión de que, teniendo en cuenta los efectos en los terceros mercados, el efecto neto sobre las exportaciones suecas es ligeramente negativo.

50. En conclusión, en tanto que parece claro que la IED puede desplazar al comercio de productos acabados e incrementar al mismo tiempo el comercio de bienes intermedios, los datos empíricos difieren en lo que respecta al efecto neto de la IED sobre las exportaciones del país de origen. Algunos estudios basados en datos sectoriales más agregados parecen indicar que, en conjunto, hay una relación de complementariedad entre las inversiones directas en el extranjero del país de origen y sus exportaciones, aunque no pueda decirse lo mismo con respecto a todos los sectores de la industria. Esos estudios sugieren que el aumento de las ventas en el país receptor y la demanda que ese aumento genera de bienes intermedios importados compensan el comercio perdido de productos acabados. En uno de ellos se constata incluso que las inversiones directas en el extranjero pueden incrementar la exportación de productos acabados, aunque no de los mismos productos acabados que se producen en el país receptor. Probablemente, la razón de este hecho sea que la filial extranjera interviene en la comercialización de toda la línea de productos de la empresa matriz (Lipsey y Weiss, 1984). Por el contrario, Svensson (1996), teniendo también en cuenta el hecho de que algunas de las exportaciones de la empresa matriz a terceros países pueden ser sustituidas por exportaciones de sus filiales en el extranjero, ha constatado que hay una relación negativa entre las exportaciones de Suecia y las inversiones directas de las multinacionales suecas en el extranjero.

51. El hecho de que se desconozca el destino que la empresa matriz habría dado a sus fondos de no haber realizado inversiones en las filiales extranjeras nos invita a no sacar conclusiones precipitadas. ¿Se habrían destinado esos fondos a la expansión de la capacidad interna de producción para la exportación o se habrían distribuido a los accionistas al no haber posibilidades de inversión rentable en el mercado interno? ¿Estimula realmente la IED las inversiones internas, como sugieren los estudios en los que se afirma que hay una relación de complementariedad entre la producción en el extranjero y las exportaciones nacionales? Por ejemplo, la transferencia de determinadas etapas del proceso de producción al exterior reduce costos y aumenta la competitividad de la empresa matriz, lo que a su vez puede traducirse en un aumento de sus exportaciones.

52. En todo caso, aunque las conclusiones a que se ha llegado en diversos estudios difieran -la relación entre las exportaciones del país de origen y sus inversiones directas en el extranjero es,

según la mayoría de ellos, una relación de complementariedad y, según los menos, una relación de sustitución- de todos ellos parece deducirse que el efecto neto sobre las exportaciones del país de origen no es demasiado acusado. No obstante, conviene señalar que esos estudios se centran en los efectos medios en todas las ramas de la industria y que los efectos de las inversiones directas en el extranjero sobre las exportaciones pueden variar significativamente según las empresas y los sectores industriales, en función de la naturaleza de la inversión.

Cuadro II

Relación entre la inversión directa en el extranjero y las exportaciones del país de origen

Estudio	Año	País de origen	Efectos sobre las exportaciones del país de origen	Notas
Lipsey y Weiss (1981)	1970	EE.UU.	Positivos	Las inversiones estadounidenses directas desplazaron las exportaciones de otros países al país receptor.
Lipsey y Weiss (1984)	1970	EE.UU.	Positivos	Correlación positiva entre las exportaciones de productos intermedios y la producción extranjera. Además, la producción extranjera de una línea de productos parece estimular las exportaciones de otras líneas de productos.
Blomström y otros (1988)	1982 (EE.UU.) 1978 (Suecia)	EE.UU., Suecia	Positivos en general	Relación de complementariedad en general, excepto en unas pocas ramas de actividad en las que hay una relación de sustitución.
Hufbauer y otros (1994)	1980-1990	EE.UU., Japón, Alemania	Positivos	La relación de complementariedad fue más pronunciada en el caso de los Estados Unidos y del Japón que en el de Alemania.
Graham (1996)	1991 (EE.UU.) 1993 (Japón)	EE.UU., Japón	Positivos en general	La relación entre las exportaciones y las inversiones directas de los EE.UU. en Europa y Asia Oriental fue positiva, mientras que en América Latina parece que, en general, la IED sustituye a las exportaciones.
Svensson (1996)	1974-1990	Suecia	Negativos	En el estudio se comprobó que las inversiones directas en el extranjero tenían en general efectos negativos sobre las exportaciones de Suecia, y en particular hacían que disminuyeran las exportaciones a los mercados de terceros países a los que servían las filiales establecidas en el extranjero.

53. No parece que se haya prestado mucha atención en las publicaciones a los efectos de la inversión directa en el extranjero sobre las importaciones efectuadas por el país de origen. Teóricamente cabría sostener que la IED vertical debería hacer que aumentasen las importaciones, dado que los artículos producidos en el extranjero se reimportan para su ulterior elaboración o su consumo final. La IED horizontal puede tener los mismos efectos sobre las importaciones, en la medida en que las operaciones nacionales estén cerradas y en que se atienda al mercado interno desde el extranjero. En el estudio de Hufbauer y otros (1994) se pudo comprobar que las importaciones estadounidenses aumentaban en la misma medida que las inversiones estadounidenses en el extranjero, pero menos que las exportaciones. En ese estudio también se comprobó que las inversiones japonesas directas en el extranjero hacían que las importaciones aumentasen alrededor de dos veces más que las exportaciones.³⁴ No está claro por qué las inversiones japonesas directas en el extranjero generan proporcionalmente más importaciones que exportaciones en comparación con las inversiones estadounidenses directas en el extranjero, pero ello podría deberse a un mayor grado de IED vertical, que lleva a que se reimporten productos elaborados en el extranjero.

³⁴ Hay que señalar, no obstante, que en un reciente estudio del MITI se aportan pruebas de que las inversiones japonesas directas en el extranjero generan más exportaciones que importaciones.

III.3.2 El comercio del país receptor y la IED

54. En cuanto a los efectos de la IED sobre las importaciones del país receptor, teóricamente no está claro si dan lugar a un aumento o a una disminución de las importaciones. De hecho, es fácil dar ejemplos que lleven a uno u otro resultado. Por ejemplo, si la IED está orientada a la exportación y si la filial en el extranjero vende solamente parte de su producción en el país receptor, no habrá mucho desplazamiento de las importaciones de productos finales y las repercusiones predominantes sobre las importaciones se dejarán sentir mediante la utilización de productos intermedios de importación en la producción. Por consiguiente, es probable que la IED orientada a la exportación vaya acompañada de un aumento de las importaciones.³⁵ En cambio, puede ocurrir lo contrario en el caso de la IED orientada al mercado del país receptor. Si la filial local sustituye sobre todo las importaciones anteriores, sean las importaciones de la propia empresa matriz o las importaciones de las empresas rivales que exporten al mercado, puede muy bien ocurrir que disminuya el valor de las importaciones. No obstante, también hay que tener en cuenta los efectos sobre el volumen. La producción local puede hacer que aumenten las ventas en el mercado del país receptor. Esto hará que se eleve la demanda de productos intermedios importados, y el resultado final puede ser un aumento de las importaciones. (Como se indica en la sección anterior, las inversiones directas en el extranjero crean nuevas oportunidades de comerciar en productos intermedios, oportunidades que pueden contrarrestar con creces la disminución del comercio de productos finales.) Estos ejemplos muestran que las importaciones pueden variar en uno u otro sentido tras una entrada de IED. Hasta cierto punto, la relación depende también de las políticas seguidas por el país receptor, tales como las prescripciones en materia de contenido nacional.

55. Algunos datos empíricos llevan a pensar que las entradas de IED van acompañadas de un aumento de las importaciones durante los primeros años, pero que posteriormente esa tendencia se puede invertir. Por ejemplo, estudiando los efectos de la IED sobre la balanza comercial en el sector manufacturero de los Estados Unidos durante el período 1967-1989, Orr (1991) comprobó que las importaciones aumentaban en los años iniciales de una inversión. Sin embargo, también afirma que las importaciones disminuirán posteriormente, a medida que madure la inversión y que se refuercen los vínculos de suministro con la economía del país receptor (los Estados Unidos en este caso) y a medida que las importaciones de productos finales queden desplazadas cuando cobre impulso la producción de las filiales de empresas extranjeras.³⁶

III.3.3 Influencia de las EMN y de la IED en las exportaciones de los países en desarrollo

56. En esta subsección se examinan los datos empíricos de que se dispone sobre la influencia de las EMN y de la IED en las exportaciones de los países en desarrollo. El análisis se basa principalmente en un estudio de Blomström (1990) encargado por el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (UNCTC).

57. Al investigar la influencia de las EMN en las exportaciones de los países en desarrollo, Blomström distingue entre los efectos *directos* y los efectos *indirectos*. Los efectos directos se refieren a las exportaciones efectuadas desde los países receptores por filiales locales de EMN, y los efectos indirectos son diversos efectos secundarios y estructurales que pueden elevar la productividad y facilitar las exportaciones de las empresas nacionales. Por ejemplo, las empresas nacionales pueden beneficiarse de la infraestructura en materia de transporte, comunicaciones y finanzas y de otros servicios auxiliares

³⁵Evidentemente, esto no quiere decir que la balanza comercial del país receptor vaya a empeorar. Si acaso, la balanza comercial mejorará mediante la IED orientada a la exportación.

³⁶Una de las hipótesis es que las filiales de fabricantes japoneses de automóviles incrementarán con el tiempo de alrededor del 50 al 75 por ciento sus actividades de montaje en los Estados Unidos, con lo que alcanzarán casi el mismo porcentaje de montaje nacional que los productores estadounidenses.

que suelen acompañar a la implantación de EMN. Por otra parte, al establecer relaciones de subcontratación o simplemente al observar las actividades de las EMN, las empresas nacionales pueden adquirir conocimientos de capital importancia sobre los mercados extranjeros, en particular sobre las preferencias de los consumidores y los conductos de distribución. Asimismo, el aumento de la competitividad puede impulsar la productividad de las empresas nacionales al hacer que se adopten nuevas tecnologías y prácticas comerciales modernas, que son ingredientes esenciales para el éxito en el mercado mundial. El estudio de Blomström se centra empíricamente en los efectos directos, es decir, los resultados en materia de exportación obtenidos por las filiales locales de EMN. Desgraciadamente, pocos países receptores compilan estadísticas comerciales en las que se distinga entre el comercio de las EMN extranjeras y el comercio de las empresas nacionales. Para superar ese obstáculo, Blomström utiliza datos de tres países de origen -los Estados Unidos, el Japón y Suecia- que en ocasiones efectúan estudios sobre las actividades de comercio exterior de las EMN en las que tienen mayoría.

58. Las principales conclusiones del estudio de Blomström fueron las siguientes. En lo que se refiere a las exportaciones de manufacturas efectuadas desde países en desarrollo por EMN estadounidenses, su participación en el comercio mundial aumentó continuamente del 0,43 por ciento en 1966 al 0,99 por ciento en 1986. Además, las exportaciones de las filiales estadounidenses han crecido más rápidamente que las de las empresas nacionales, excepto en algunos países recientemente industrializados del Asia Oriental.³⁷ Del aumento total de las exportaciones de los países receptores, alrededor del 7,4 por ciento correspondió a las filiales de empresas estadounidenses, pero hubo grandes diferencias entre los países y las ramas de producción. Por ejemplo, en México correspondió a las filiales de empresas estadounidenses casi un tercio del aumento de las exportaciones entre 1966 y 1986. En cuanto a los sectores, las filiales estadounidenses contribuyeron al máximo al crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo en los sectores de la maquinaria (19,6 por ciento) y del material de transporte (26,2 por ciento). La propensión a exportar de las filiales estadounidenses situadas en países en desarrollo ha aumentado considerablemente en el curso del tiempo. En 1986 se exportó aproximadamente un tercio de la producción local, en comparación con menos de un 10 por ciento 20 años antes. Esto significa que la propensión a exportar se acerca a la de las filiales situadas en países desarrollados (38 por ciento). Cabe señalar finalmente que alrededor de dos tercios de las exportaciones de las filiales estadounidenses se destinan a los Estados Unidos.³⁸ Las conclusiones en

³⁷Otros muchos estudios han confirmado que las EMN extranjeras tienden a tener una mayor propensión a exportar que las empresas nacionales. Por ejemplo, estudiando la IED y el comercio en las economías en transición, Naujoks y Schmidt (1995) observaron que la propensión a exportar (proporción de la producción local exportada) era aproximadamente dos veces mayor en el caso de las empresas de propiedad extranjera que en el caso de las empresas de propiedad nacional en Hungría. Asimismo observaron que los resultados obtenidos en materia de exportación por las empresas de propiedad extranjera eran especialmente buenos en la manufactura de productos metálicos, la ingeniería mecánica, la maquinaria, el equipo y los textiles y las prendas de vestir. Estas ramas de producción se caracterizan por la división vertical del proceso de producción. El estudio da también alguna idea de la importancia del tráfico de perfeccionamiento pasivo para las economías en transición. El perfeccionamiento pasivo son las disposiciones contractuales entre partes independientes (sin participación en el capital social) en virtud de las cuales el contratista entrega productos semielaborados para que el subcontratista prosiga su elaboración. El comercio de componentes para su perfeccionamiento pasivo entre la Comunidad Europea y Europa Central y Oriental aumentó a casi el doble entre 1989 y 1993. Del total de las importaciones de la CE procedentes de esa región, casi el 18 por ciento de las efectuadas en 1993 consistían en productos elaborados reimportados.

³⁸Cabe suponer que ello se debe en parte a que en los Estados Unidos hay disposiciones especiales para la reimportación de productos elaborados.

lo que se refiere a las exportaciones de las EMN japonesas y suecas con filiales en países en desarrollo son en gran parte similares.³⁹

59. Pasando ahora a los *efectos indirectos* sobre las empresas nacionales, en muchos estudios se ha tratado de estimar la influencia de las EMN sobre la productividad de las empresas nacionales como resultado de, por ejemplo, la difusión de tecnología, la formación de los trabajadores y la expansión de los servicios prestados a los productores. En esos estudios se ha comprobado muchas veces que la presencia de EMN extranjeras surte efectos secundarios positivos sobre el país receptor.⁴⁰ Desgraciadamente, sólo hay unos pocos estudios que se centren en la influencia de las EMN extranjeras sobre las exportaciones de las empresas nacionales. Aitken, Hanson y Harrison (1994) analizan la hipótesis de que las actividades de exportación de las EMN reducen el costo que la exportación entraña para las empresas nacionales. Esos autores llegan a la conclusión de que las empresas mexicanas situadas cerca de EMN exportadoras tienen más probabilidades de exportar que otras empresas nacionales.⁴¹ Análogamente, Kokko, Tansini y Zejan (1996) llegan a la conclusión de que la presencia de EMN extranjeras hace que aumenten las probabilidades de que las empresas uruguayas locales se orienten a la exportación. Existen también algunos datos empíricos que parecen corroborar esta hipótesis. Por ejemplo, se cree que, al introducirse en Bangladesh un exportador coreano de prendas de vestir, se preparó el camino para que centenares de empresarios locales se dedicasen con éxito a la exportación; hoy día las exportaciones de prendas de vestir constituyen la mayor fuente de ingresos de divisas de Bangladesh.⁴²

60. En conclusión, existen datos tanto empíricos como estadísticos que hacen pensar que la presencia de EMN puede haber preparado el camino para las actividades de exportación de las empresas nacionales. La posibilidad de que las EMN tengan efectos secundarios sobre las empresas nacionales se debe a que la presencia de aquéllas en muchos mercados puede dar a las empresas nacionales la oportunidad de obtener información de capital importancia sobre los mercados extranjeros y las oportunidades de exportación. Además, las inversiones en infraestructura efectuadas por las EMN, o por el gobierno del país receptor para las EMN, reducen el costo que las actividades de exportación tienen para las empresas nacionales. Así pues, la IED contribuye a las exportaciones de los países en desarrollo receptores, tanto directamente por conducto de las propias actividades de exportación de las EMN como indirectamente al reducir los obstáculos que los costos y la falta de información representan para las empresas nacionales que van a iniciar o expandir sus exportaciones.

IV. EFECTOS DE LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS COMERCIALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

61. En esta sección se resume la información teórica y empírica relativa a los efectos de las políticas y medidas comerciales sobre las corrientes de inversión.

³⁹No obstante, hay una diferencia notable. Las filiales japonesas parecen tener una propensión media a exportar mayor que la de las filiales estadounidenses y suecas. Esto puede ser un efecto estadístico que refleje las diferencias en la distribución de la IED entre las ramas de actividad y los países receptores.

⁴⁰Se puede ver una reseña reciente de las publicaciones al respecto en Blomström y Kokko (1997a).

⁴¹Estos resultados no varían aunque se tengan en cuenta otras variables que pueden afectar a la propensión a exportar, tales como la actividad industrial general de la región, la proximidad a la capital o a la frontera y otros factores.

⁴²Rhee y Belot (1990).

IV.1 La IED como medio de eludir los aranceles

62. La explicación más antigua de la IED es que al establecer instalaciones de producción en un país proteccionista se soslayan las medidas proteccionistas. En el contexto de la teoría OLI, la existencia de aranceles elevados figura entre las "ventajas" que ofrece el país receptor para la implantación de empresas, por cuanto favorece la producción local con respecto a las exportaciones. Evidentemente, hay que hacer una distinción entre los aranceles aplicables al producto que el inversionista se propone producir en el país receptor y los aranceles aplicables a los bienes intermedios necesarios para la producción. Cabe sostener que los primeros atraen ciertas inversiones, como lo demuestran muchos estudios empíricos (véase más abajo), pero los aranceles elevados aplicables a los productos intermedios surten el efecto contrario. Así ocurre incluso si se producen localmente los productos intermedios, dado que los obstáculos al comercio no se limitan a elevar el precio de los productos intermedios importados sino también el precio de los productos nacionales competidores. En otras palabras, la combinación de aranceles altos sobre el producto final y de aranceles bajos sobre los productos intermedios (progresividad arancelaria⁴³), es lo que puede llevar a que se hagan inversiones para eludir los aranceles.

63. Hay muchos estudios empíricos que apoyan la idea de que la IED es un medio de eludir los aranceles. Partiendo de datos detallados sobre las inversiones estadounidenses directas en 27 interlocutores comerciales, entre los que figuraban tanto países desarrollados como países en desarrollo, Brainard (1993b) comprobó que, en igualdad de circunstancias, la parte de las ventas totales representada por las ventas de las filiales es mayor cuanto más grande son los obstáculos al comercio erigidos por el país receptor. Horst (1972), utilizando datos sobre la producción de las filiales de empresas estadounidenses en el Canadá, llegó al mismo resultado. Varios estudios sobre determinadas ramas de actividad apoyan también esa idea. Por ejemplo, un estudio reciente de Goodman, Spar y Yoffie (1996) mostró que las peticiones relativas al dumping y las medidas adoptadas en aplicación de la cláusula de salvaguardia a las que se había puesto fin mediante acuerdos de comercialización ordenada y limitaciones voluntarias de las exportaciones habían inducido a las empresas japonesas y a otras empresas extranjeras a pasar de exportar a los Estados Unidos máquinas de escribir, televisiones en color, vehículos automóviles, acero y semiconductores a producir localmente en los Estados Unidos esos productos. Análogamente, Barrell y Pain (1997) comprobaron que las inversiones japonesas directas en la Comunidad Europea y en los Estados Unidos entre 1981 y 1991 se habían visto considerablemente influidas por las medidas antidumping (acumulativas).

64. La mera amenaza de adopción de medidas proteccionistas puede a veces bastar para que se efectúen inversiones directas en el extranjero. Por ejemplo, en un estudio de Azrak y Wynne (1995) se comprobó que las inversiones japonesas directas en el extranjero aumentaban con el número de solicitudes relativas al dumping presentadas a la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos y con las probabilidades estimadas de que la decisión fuera afirmativa (el 63 por ciento de las solicitudes llevaron a una decisión afirmativa durante el período al que se refería la investigación, 1976-1992). Similarmente, Blonigen y Feenstra (1996) llegaron a la conclusión de que los casos antidumping y las medidas adoptadas en aplicación de cláusulas liberatorias habían influido fuertemente en las inversiones japonesas directas en los Estados Unidos. Además, en consonancia con la llamada hipótesis

⁴³Como se desprende de la propia denominación, la progresividad arancelaria es una estructura arancelaria en la que se aplican aranceles más altos a los productos más elaborados. La progresividad arancelaria es corriente tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Se debe observar que, incluso si los derechos arancelarios fijados en la ley no presentan una gran progresividad, las exenciones de derechos aplicadas a los insumos intermedios y a las materias primas tienen exactamente el mismo efecto.

*quid pro quo*⁴⁴, con esas inversiones parecen reducirse el riesgo de que se tomen posteriormente medidas proteccionistas.⁴⁵ Por consiguiente, se pueden hacer inversiones precautorias como respuesta al empeoramiento de la situación comercial, tanto para soslayar la amenaza de proteccionismo como para asegurarse contra la pérdida de terreno en el caso de que se materialice la amenaza.

65. En conclusión, es indudable que tanto la protección efectiva como las amenazas de protección pueden llevar a que se hagan IED con objeto de eludir los derechos de aduana. Sin embargo, de esta constatación no cabe inferir que la protección es un medio más eficiente de atraer IED que las políticas de libre comercio. Como han señalado Hufbauer y *otros* (1994), uno de los problemas que plantea la idea de que la IED se hace para eludir los derechos de aduana es que los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales son frecuentemente inferiores al 5 por ciento, pese a lo cual los países desarrollados atraen la mayor parte de la IED de todo el mundo. No obstante, cabe sostener que los obstáculos no arancelarios, tales como los derechos antidumping, pueden ser considerables barreras a las exportaciones y, por consiguiente, favorecer la IED, como lo demuestran los datos empíricos expuestos más arriba. Hufbauer y *otros* observan también que el auge de la IED en los países en desarrollo ha coincidido con una gran liberalización de los obstáculos arancelarios y no arancelarios. Evidentemente, también se debe tener en cuenta que esas reformas comerciales se han emprendido muchas veces como parte integrante de una revisión general de las políticas macroeconómicas, de medidas de privatización y de medidas de liberalización del régimen de inversión. En la sección siguiente se estudia si favorece más a la IED el hecho de que los obstáculos al comercio sean grandes o de que sean pequeños.

IV.2 ¿Es más propicia a la IED el que los obstáculos al comercio sean grandes o el que sean pequeños?

66. Para arrojar alguna luz sobre esta cuestión, conviene pasar revista a algunos estudios empíricos en los que se trata de explicar las entradas totales de IED por una serie de variables económicas, tales como el tamaño del mercado (medido en función de la población o del PIB), el crecimiento del PIB, la "apertura" del régimen comercial y diversas otras variables económicas y políticas.

67. Uno de los problemas con que se enfrentan esos estudios es cómo medir la "apertura" del régimen comercial. Si se hubiera dispuesto de datos acerca de las inversiones por sectores definidos de manera relativamente estricta, se habría podido, aunque ello habría llevado mucho tiempo, reunir información sobre los obstáculos al comercio aplicados en cada sector y en cada país, incluyendo los obstáculos al comercio de los productos intermedios importados. Ahora bien, en el caso de muchos países en desarrollo sólo se dispone de datos sobre las entradas globales de IED reflejadas en las cuentas de la balanza de pagos. Así pues, se plantea la cuestión de cómo reunir todos los obstáculos al comercio en un índice único que guarde relación con la entrada de IED. ¿Se debe utilizar el tipo arancelario medio o el tipo arancelario medio ponderado en función de las importaciones? Y, si los obstáculos no arancelarios son considerables, ¿cómo se deben tener en cuenta esos obstáculos en el índice de "apertura"? La mayoría de los investigadores estiman que los problemas concernientes a los datos

⁴⁴Se pueden ver detalles sobre el argumento *quid pro quo* en, por ejemplo, Wong (1989) y Bhagwati y *otros* (1992).

⁴⁵Se comprobó que las posibilidades de evitar una amenaza proteccionista dependían del tipo de inversión. La IED en la creación de nuevas empresas permite soslayar mejor la amenaza de proteccionismo que la IED en la adquisición de empresas existentes. Los autores explican este resultado por la "mala voluntad" que una adquisición extranjera suele crear en el público, y citan datos empíricos en el sentido de que en general se acoge más favorablemente la creación de instalaciones de producción que la adquisición extranjera de instalaciones de producción nacionales. Asimismo, en el estudio se indica que es más difícil evitar las amenazas de medidas antidumping que las amenazas de adopción de medidas en aplicación de cláusulas liberatorias.

son abrumadores, especialmente teniendo en cuenta que una regresión relativa a una serie de países puede incluir 50 o más países a lo largo de un período de 10 años. La solución pragmática consiste en utilizar la parte representada por el comercio dentro del PIB (la suma de las exportaciones y las importaciones dividida por el PIB, las exportaciones divididas por el PIB o las importaciones divididas por el PIB) como variable representativa de la orientación del régimen comercial. Cabe presumir que los países con una gran proporción de comercio tendrán un régimen comercial más "abierto" (es decir, con menos obstáculos al comercio) que los países en los que el comercio represente una proporción inferior.⁴⁶

68. Hufbauer y *otros* (1994) hacen una regresión de las inversiones directas efectuadas por Alemania, los Estados Unidos y el Japón en unos 50 países receptores en 1980, 1985 y 1990. Esos autores confirman, como ya se sabía por otros muchos estudios, que la IED guarda una estrecha relación con los indicadores del tamaño del mercado (la población y el ingreso por habitante). Asimismo comprueban que las entradas de IED guardan una relación positiva y significativa con el índice de "apertura" del comercio. En concreto, constatan que existe una correlación positiva entre el índice de apertura, medido por la suma de las exportaciones y las importaciones dividida por el PIB, y la IED. En otras palabras, los países que tienden a comerciar más tienden también a tener una mayor IED.

69. Balasubramanyan y Salisu (1991) hicieron un estudio similar sobre las entradas de IED por habitante utilizando una muestra de 38 países en desarrollo a lo largo del período 1970-1980. Esos autores comprobaron que la variable que habían adoptado como representativa de la "apertura" del comercio, medida en este caso por la proporción del PIB representada por las importaciones, tenía un efecto positivo estadísticamente significativo sobre la IED. Como variable alternativa, utilizaron un índice de distorsión compuesto ideado por el Banco Mundial. Ese índice no refleja las distorsiones del comercio en sí sino diversas otras distorsiones de los mercados de productos y de factores. Se comprobó que la existencia de grandes distorsiones reducía las entradas de IED. Lo mismo ocurría con una tasa de inflación elevada, que se utiliza como variable representativa de los desequilibrios macroeconómicos. Volviendo a Bhagwati (1978)⁴⁷, los autores formulan la hipótesis de que las grandes distorsiones de los mercados de productos y de factores y los desequilibrios macroeconómicos son característicos de las estrategias de desarrollo basadas en la sustitución de las importaciones, en tanto que las distorsiones pequeñas son propias de las estrategias de desarrollo orientadas a la exportación. Los autores llegan a la conclusión de que las regresiones corroboran la hipótesis de Bhagwati de que las estrategias de desarrollo orientadas a la exportación son más propicias a la IED que las políticas de sustitución de las importaciones.

70. Akther (1993) llega a una conclusión esencialmente idéntica partiendo de datos sobre las entradas de IED entre 1980 y 1983 en 12 países en desarrollo. El autor comprueba que el indicador de la "apertura", medida por la suma de las exportaciones y las importaciones dividida por el PIB, tiene un considerable efecto positivo sobre las entradas de IED. Finalmente, Singh y Jun (1996), utilizando una muestra de datos de 31 países en desarrollo a lo largo del período 1970-1993, comprueban que

⁴⁶Si bien esta hipótesis no es irrazonable, hay que subrayar que el índice dista de ser perfecto. Por ejemplo, es bien sabido que, en igualdad de circunstancias, los países pequeños suelen tener una proporción de comercio mayor que los países grandes. Los países pequeños tienden a depender más del comercio por la sencilla razón de que no pueden producir todas las mercancías sin renunciar a las ventajas de escala que la especialización y el comercio hacen posibles.

⁴⁷Los autores citan el siguiente párrafo de Bhagwati (1978): "Teniendo debidamente en cuenta las diferencias existentes entre los países en el tamaño de su economía, en sus actitudes políticas con respecto a la IED y en su estabilidad política, se comprueba que tanto la magnitud de las entradas de IED como su eficacia en el fomento del crecimiento económico son mayores a largo plazo en los países que adoptan una estrategia de promoción de las exportaciones que en los países que adoptan una estrategia de sustitución de las importaciones."

la relación entre las exportaciones y el PIB guarda una correlación positiva con las entradas de IED. Ahora bien, cuando los datos se dividen en dos submuestras correspondientes a los países de IED baja y de IED alta⁴⁸, el coeficiente de exportación sólo es significativo estadísticamente para el grupo de IED alta.

71. En resumen, las regresiones relativas a una serie de países tienden a confirmar que las entradas y el volumen de la IED guardan una correlación positiva con la "apertura" del régimen comercial, medida por la proporción que el comercio del país receptor tiene con el PIB. Indudablemente es tentador llegar, como hacen los autores de esos estudios, a la conclusión de que la existencia de un régimen comercial "abierto" (es decir, con una gran proporción de comercio) fomenta la IED. No obstante, la correlación positiva podría indicar también que la IED induce una mayor proporción de comercio (es decir, un régimen comercial "abierto"). Se puede aclarar este punto con un ejemplo. Supongamos que una fábrica estadounidense de ordenadores realiza el montaje final en México. La filial mexicana importa componentes por valor de 450 dólares EE.UU. que se montan con un costo de 50 dólares EE.UU. por ordenador (valor local añadido). El ordenador montado se reexpide a los Estados Unidos, con lo que se añaden 500 dólares EE.UU. a las exportaciones de México. Así pues, con ese proceso de importación y exportación se añaden 950 dólares EE.UU. al comercio de México (importaciones más exportaciones) y 50 dólares EE.UU. a su PIB. Como resultado de ello, aumentará la parte representada por el comercio dentro del PIB de México. Esto muestra que la relación de causalidad puede consistir en que las entradas de IED lleven a una mayor proporción de comercio, y no en que una mayor proporción de comercio lleve a mayores entradas de IED.

72. El único estudio en el que se aborda expresamente la cuestión de la causalidad es el de Singh y Jun (1996). Los resultados no son inequívocos. En el caso de cinco de los 12 países de alta IED se llega a la conclusión de que la proporción del PIB representada por las exportaciones (el indicador de la "apertura") es "causa" de la IED⁴⁹, y en el caso de un país se llega a la conclusión de que la IED es "causa" de la proporción representada por las exportaciones. En el caso de los otros seis países no se pudo determinar la relación de causalidad. No se indica si se hicieron pruebas con respecto a los países de IED baja. Los autores llegan a la conclusión de que tal vez lo más procedente sea afirmar que la IED y el comercio se determinan simultáneamente, como sin duda se desprende de la teoría. Al mismo tiempo, señalan que la influencia del comercio en la IED es mayor que la influencia de la IED en el comercio. Los autores sostienen que estas constataciones corroboran la idea general de que la existencia de un régimen comercial "abierto" fomenta la IED.

IV.3 Observaciones finales

73. En conclusión, hay algunos estudios que hacen pensar que la existencia de un régimen comercial "abierto", indicada por el hecho de que el comercio represente una alta proporción del PIB, fomenta la IED. Al mismo tiempo, hay otros estudios que indican que la existencia de grandes obstáculos al comercio puede fomentar la IED. Estos resultados aparentemente contradictorios pueden explicarse como sigue. Por una parte, no es dudoso que los grandes obstáculos al comercio pueden inducir cierto volumen de inversiones encaminadas a eludir los aranceles, especialmente si el país receptor es grande, por lo que la producción puede efectuarse sin renunciar a las economías de escala. Por otra parte, la existencia de pocos obstáculos al comercio de productos intermedios es requisito previo para la IED horizontal, y la existencia de pocos obstáculos al comercio en general es requisito previo para la IED vertical. Como afirman Brahmabhatt, Srinivasan y Murrell (1996), "dado que los inversionistas

⁴⁸Los países de IED baja se definen como los países que en el período de la muestra (1970-1993) tuvieron unas entradas medias de IED inferiores al 1 por ciento de su PIB.

⁴⁹La prueba de causalidad utilizada (la prueba de Granger) no tiene realmente por finalidad determinar la causalidad (es decir, X causa Y), sino más bien determinar la preferencia en el tiempo (X precede a Y).

extranjeros, sobre todo las empresas transnacionales, operan cada vez más con unas complejas redes mundiales de producción y de suministro, el proteccionismo y las formalidades administrativas conexas reducen el atractivo que un país dado presenta para esas redes". Así pues, tanto los obstáculos al comercio grandes como los pequeños pueden atraer la IED, pero atraen IED de tipos diferentes. Como lo observa la UNCTAD (1995), la IED atraída a mercados protegidos tiende a adoptar la forma de unidades de producción independientes orientadas al mercado interno. En cambio, los pequeños obstáculos al comercio, especialmente de productos intermedios, fomentan la IED vertical atraída por las ventajas fundamentales que presenta el país receptor, tales como los bajos costos de mano de obra, los recursos naturales y unas condiciones económicas generalmente favorables. A juzgar por las regresiones sobre una serie de países relativas a las entradas de IED en países en desarrollo, parece que, en general, los países en los que hay un régimen comercial "abierto" atraen más IED que los países con un régimen comercial "cerrado".⁵⁰

74. Una última observación, que tal vez sea más importante, es que las ventajas obtenidas al atraer la IED mediante el establecimiento de grandes obstáculos al comercio quizás sean limitadas. Se exponen convincentes argumentos en este sentido en un reciente estudio de Balasubramanyam, Salisu y Sapsford (1996) en el que se enjuicia la contribución de la IED al crecimiento del PIB del país receptor. En el estudio se analiza el crecimiento de 34 países en desarrollo entre 1970 y 1985. Después de dividir a los países de la muestra en países orientados al interior y países orientados al exterior, con arreglo a la clasificación del Banco Mundial (véase el Informe sobre el Desarrollo Mundial correspondiente a 1991), llegan a la conclusión de que las entradas de IED tienen un efecto positivo considerable sobre el crecimiento del PIB de los países orientados al exterior, mientras que no se puede discernir ningún efecto sobre el crecimiento del PIB en el caso de los países orientados al interior.⁵¹ Ello corrobora la opinión de que la IED atraída por ventajas fundamentales en lo que se refiere a la ubicación es más productiva para el país receptor que la IED atraída por políticas proteccionistas. Estas últimas pueden simplemente atraer una IED en relación con la cual el país receptor no tiene ventajas comparativas, con lo que se desvían factores de producción de sectores menos distorsionados a sectores más distorsionados, en detrimento del proceso de desarrollo.

V. EFECTOS DE LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIÓN SOBRE EL COMERCIO

75. En esta sección se estudian los efectos de las políticas y medidas en materia de inversión sobre el comercio. Por las razones expuestas en la introducción, el análisis se limita a los incentivos a la inversión y a las prescripciones en materia de resultados que guardan una relación más directa con el comercio.

⁵⁰De todas formas, los estudios comparativos de varios países pueden atribuir demasiada influencia al régimen comercial. Las políticas deficientes en un sector tienden a ir acompañadas de políticas deficientes en otros sectores. Como la IED no responde solamente al régimen comercial, sino más bien a las condiciones generales de la economía, las regresiones referentes a una serie de países en las que no se tienen en cuenta otras variables de política (como ocurre a veces) pueden atribuir una parte demasiado grande de las entradas de IED al régimen comercial. Por ejemplo, cabe suponer que las entradas masivas de IED en China en el curso del último decenio guardaron más relación con las reformas orientadas al mercado, que crearon tremendas oportunidades de crecimiento y de inversión, que con las modestas reformas comerciales que se introdujeron simultáneamente.

⁵¹El efecto estimado sobre el crecimiento de la IED en los países orientados al interior es de hecho negativo, aunque estadísticamente insignificante.

V.1 Incentivos a la inversión y prescripciones en materia de resultados

76. Los incentivos a la inversión, tal como se definen en un reciente informe de la UNCTAD (1996b) son ventajas económicas mensurables concedidas a determinadas empresas o categorías de empresas por los gobiernos (o siguiendo instrucciones de los gobiernos) para inducirlos a actuar de cierta forma. En el informe de la UNCTAD se dividen los incentivos a la inversión en tres categorías: incentivos fiscales, incentivos financieros y otros incentivos (o incentivos indirectos). Los *incentivos fiscales* son disposiciones destinadas a reducir la carga fiscal de los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, muchos países en desarrollo conceden a las nuevas IED exoneraciones temporales de impuestos, a veces durante más de 10 años. Los incentivos fiscales normales pueden también incluir exenciones de los derechos de importación aplicables a las materias primas, los insumos intermedios y los bienes de capital relacionados con el proceso de producción.

Cuadro III

Principales tipos de incentivos fiscales a la IED

Basados en los beneficios	Reducción del tipo normal de impuesto sobre la renta de las sociedades; moratorias fiscales; posibilidad de que las pérdidas sufridas durante la moratoria fiscal se deduzcan de los beneficios obtenidos posteriormente (o anteriormente).
Basados en la inversión de capital	Amortización acelerada; deducciones por concepto de inversión y reinversión.
Basados en la mano de obra	Reducciones de las contribuciones a la seguridad social; deducciones de los ingresos imposables basadas en el número de empleados o en otros gastos relacionados con la mano de obra.
Basados en las ventas	Reducciones del impuesto sobre la renta de las sociedades en función de las ventas totales.
Basados en el valor añadido	Reducciones o bonificaciones del impuesto sobre la renta de las sociedades en función del contenido nacional neto; bonificaciones del impuesto sobre la renta basadas en el valor neto obtenido.
Basados en otros gastos	Deducciones del impuesto sobre la renta de las sociedades en función de, por ejemplo, los gastos en actividades de comercialización y promoción.
Basados en las importaciones	Exención de los derechos de importación aplicables a los bienes de capital, el equipo, las materias primas, las piezas y los insumos relacionados con el proceso de producción.
Basados en las exportaciones	<p>a) Relativos a la producción; por ejemplo, exenciones de los derechos de exportación; trato fiscal preferencial de los ingresos procedentes de la exportación; reducción del impuesto sobre la renta por actividades especiales de obtención de divisas o por exportaciones de manufacturas; bonificaciones fiscales por ventas internas a cambio de la obtención de determinados resultados en materia de exportación.</p> <p>b) Relativos a los insumos; por ejemplo, devolución de derechos; bonificaciones fiscales por los derechos pagados por materiales o suministros importados; bonificaciones del impuesto sobre la renta basadas en el contenido nacional neto de las exportaciones; deducción de los gastos efectuados en el extranjero y deducción por concepto de amortización en las ramas de actividad que se dedican a la exportación.</p>

Fuente: Reproducido del cuadro 1.1 de la UNCTAD (1996b).

77. Los *incentivos financieros* consisten en la concesión de fondos directamente a las empresas para la financiación de nuevas inversiones en el extranjero o de ciertas operaciones. Los tipos más

corrientes son las subvenciones estatales a la inversión y los créditos subvencionados. La participación estatal en el capital social puede también actuar como incentivo financiero, especialmente en el caso de las inversiones que entrañan grandes riesgos comerciales.

Cuadro IV

Principales tipos de incentivos financieros a la IED

Subvenciones estatales	Diversas medidas (a las que también se denomina un tanto aproximadamente "subvenciones directas") destinadas a sufragar (parte de) los costos de capital, producción o comercialización relacionados con un proyecto de inversión.
Créditos estatales a tipos subvencionados	Préstamos subvencionados; garantías de préstamos; créditos a la exportación garantizados.
Participación estatal en el capital social	Capital riesgo financiado con fondos públicos que participe en inversiones que entrañen grandes riesgos comerciales.
Seguro estatal a tipos preferenciales	Generalmente disponible para cubrir ciertos tipos de riesgos tales como los de inestabilidad del tipo de cambio o devaluación de la moneda, o riesgos no comerciales tales como los de expropiación y conmoción política (este tipo de seguro suele concertarse por conducto de un organismo internacional).

Fuente: Reproducido del cuadro 1.2, UNCTAD (1996b).

78. Los *otros incentivos (incentivos indirectos)* incluyen un grupo de medidas diversas destinadas a incrementar la rentabilidad de la IED de varias formas indirectas. Cabe citar como ejemplos determinadas infraestructuras y servicios estatales proporcionados a precios inferiores a los precios comerciales, por ejemplo terrenos, edificios, servicios de transporte, telecomunicaciones, electricidad y abastecimiento de agua. Otra importante categoría es la concesión de una posición privilegiada en el mercado. Esta última puede adoptar la forma de acceso preferencial a los contratos públicos, monopolios otorgados por los poderes públicos, cierre del mercado a los futuros competidores o protección contra la competencia de las importaciones.

Cuadro V

Principales tipos de otros incentivos (incentivos indirectos) a la IED

Suministro de infraestructura	Suministro, a precios inferiores a los precios comerciales, terrenos, edificios, instalaciones industriales o infraestructura específica, electricidad y abastecimiento de agua.
Prestación de servicios	Entre los servicios prestados pueden figurar la asistencia para la determinación de la financiación disponible; la ejecución y gestión de proyectos; la realización de estudios previos a la inversión; la información sobre los mercados, la disponibilidad de materias primas y el suministro de infraestructura; el asesoramiento sobre procesos de producción y técnicas de comercialización; la asistencia en la formación y el readiestramiento; los servicios técnicos para la formación o el readiestramiento, y los servicios técnicos para desarrollar los conocimientos técnicos o mejorar el control de la calidad.
Preferencias en el mercado	Contratos públicos preferenciales; cierre del mercado a los futuros competidores; protección contra la competencia de las importaciones; concesión de derechos monopolísticos.
Trato preferencial en relación con las divisas	Tipos de cambios especiales; tipos especiales para la conversión de la deuda exterior en capital; eliminación de los riesgos cambiarios en los préstamos extranjeros; concesión de créditos en divisas por los ingresos de exportación; concesiones especiales para la repatriación de los beneficios y del capital.

Fuente: Reproducido del cuadro 1.3, UNCTAD (1996b).

79. Las prescripciones en materia de resultados son medidas destinadas a modificar el comportamiento en el mercado de la empresa inversora a fin de alcanzar ciertos objetivos nacionales. Por ejemplo, el país receptor puede exigir que la empresa inversora obtenga en el país cierto porcentaje de insumos (normas sobre el contenido nacional). También puede exigir que la empresa inversora exporte determinado porcentaje de su producción (prescripciones relativas a los resultados en materia de exportación) o estipular que los desembolsos hechos en relación con las importaciones hayan de equilibrarse con las exportaciones (prescripciones en materia de nivelación del comercio). Una tercera categoría es la participación obligatoria de capital social nacional, bien por el propio país receptor, bien por inversionistas privados.

Cuadro VI

Inventario de las prescripciones en materia de resultados

Prescripciones en materia de contenido nacional	Proporción mínima de insumos que han de ser de procedencia nacional.
Normas en materia de sustitución	Obligación de utilizar productos nacionales en sustitución de insumos importados siempre que se disponga de insumos nacionales "similares".
Resultados en materia de exportación	Proporción mínima de la producción que ha de exportarse.
Prescripciones en materia de nivelación del comercio	Obligación de que las exportaciones de las ETN tengan al menos el mismo valor que sus importaciones.
Participación nacional en el capital social	Participación nacional obligatoria en el capital social, bien por el propio país receptor, bien por una empresa nacional.
Transferencia de tecnología	Obligación de utilizar una tecnología específica de interés para el país receptor
Objetivos en materia de contratación de personal nacional	Participación nacional en la dirección, cupos de personal expatriado, etc.

80. Según la UNCTAD (1996b, capítulo III), la serie de incentivos que se ofrecen a los inversionistas extranjeros directos, así como los países que emplean tales incentivos, han aumentado considerablemente desde mediados del decenio de 1980. Ello se debe en parte a que los países en desarrollo están cobrando conciencia de las ventajas que reporta la IED, y en parte a que ha aumentado la competencia entre los países receptores para obtener inversiones. En el Informe sobre las inversiones en el mundo correspondiente a 1996 (UNCTAD, 1996a) se señala que, de los 485 cambios introducidos en los regímenes de inversión en 57 países entre 1991 y 1995, prácticamente la totalidad (98 por ciento) consistieron en la adopción de normas más liberales en materia de inversión o en la promoción directa. Los cambios introducidos en 1995 pueden clasificarse en los siguientes grupos: en un 32 por ciento de los casos, se introdujeron más incentivos; en un 30 por ciento, condiciones más liberales para las operaciones (prescripciones menos rigurosas en materia de resultados); en un 15 por ciento, reglamentaciones más liberales en materia de propiedad extranjera o reglamentaciones sectoriales más liberales; en un 10 por ciento, procedimientos de aprobación más liberales; en un 9 por ciento, más garantías, y en un 4 por ciento, menos control (véanse el cuadro V.1 y el gráfico V.1 de UNCTAD, 1996a). Por regla general, los países desarrollados recurren en mayor medida a los incentivos financieros que a los incentivos fiscales. Ello se debe, según se indica, a que "los incentivos fiscales son menos flexibles y su introducción obliga a seguir procedimientos parlamentarios más difíciles" (UNCTAD 1996b). En cambio, los países en desarrollo tienden a utilizar más incentivos fiscales, tales como moratorias fiscales y exenciones de derechos de importación. Cabe presumir que ello se debe a que los países en desarrollo sencillamente no pueden permitirse competir con incentivos financieros

que pueden alcanzar una magnitud de 6 dígitos (en dólares de los Estados Unidos) en cada uno de los proyectos de inversión más codiciados.

V.2 Efectos de los incentivos a la inversión y de las prescripciones en materia de resultados

81. ¿Influyen los incentivos a la inversión y las prescripciones en materia de resultados en la forma en que las empresas invierten y operan? Con respecto a los efectos de los incentivos sobre las decisiones en materia de la inversión, las constataciones de que se dispone se basan en encuestas en las que se pidió a los inversionistas que clasificasen por orden de importancia una serie de factores que determinaban sus decisiones en materia de inversión, entre ellas los incentivos a la inversión y las ventajas fiscales. En un estudio examinado por la UNCTAD (Reuber y otros, 1973) se comprobó que los inversionistas orientados a la exportación valoraban más los incentivos fiscales (incluyendo las moratorias fiscales, las remisiones de derechos y la amortización acelerada) que la protección del mercado u otros incentivos. En cambio, los inversionistas que buscaban mercados valoraban más la protección del mercado que los incentivos fiscales o de otra índole. En otro estudio analizado por la UNCTAD (Guisinger and Associates, 1985) se llega básicamente a la misma conclusión. De 36 proyectos orientados al mercado interno, 23 no habrían prosperado si no hubiera estado protegido el mercado interno, y solamente 2 dependían de incentivos fiscales o financieros. En cambio, en el caso de los proyectos orientados al mercado regional o al mercado mundial, 15 de 38 inversiones no se habrían materializado sin incentivos fiscales o financieros. En un tercer estudio examinado por la UNCTAD (Lecraw, 1990) se comprobó que el tipo arancelario era un importante factor determinante de las inversiones orientadas al mercado interno, pero no de las inversiones orientadas a la exportación o a la obtención de recursos naturales. Este último grupo tendía más a responder a los incentivos fiscales. En otro estudio analizado por la UNCTAD (Kumar, 1994) se llegó a la conclusión de que la IED orientada a la exportación en una muestra de 40 países se veía muy influida por la duración de la moratoria fiscal del país receptor.

82. Esta constatación corrobora la anterior conclusión de que la IED orientada al mercado responde a la existencia de grandes obstáculos al comercio y trata de soslayarlos. En cambio, la inversión orientada a la exportación y a los recursos responde a incentivos fiscales tales como las remisiones de los derechos aplicables a los productos intermedios importados y las moratorias fiscales. De todas formas, no se debe exagerar la importancia de los incentivos a la inversión. Las encuestas efectuadas indican que otros factores fundamentales, tales como el tamaño del mercado, los costos de producción, la disponibilidad de recursos naturales, etc., desempeñan una función más importante que los incentivos a la inversión y las ventajas fiscales.⁵² No obstante, cuando los factores determinantes fundamentales son suficientemente atractivos para que una inversión sea rentable, y cuando la rentabilidad es más o menos similar en distintas ubicaciones de la IED, parece que los incentivos influyen en las decisiones de los inversionistas, especialmente en el caso de los proyectos que están orientados a los costos y que pueden materializarse en diversos países. Además, en igualdad de circunstancias, el hecho de que un país ofrezca incentivos y otro no puede influir en la decisión de los inversionistas extranjeros sobre la elección entre esos países.

83. Innecesario decir que esta conclusión no significa que los incentivos sean un instrumento eficaz para atraer la IED ni, por lo demás, que las ventajas que reportan sean superiores a sus costos. Las EMN, haciendo que se enfrenten entre sí las diferentes ubicaciones, pueden absorber todo el excedente que de otro modo habrían obtenido los países receptores. No obstante, a falta de todo acuerdo vinculante sobre la utilización de los incentivos a la inversión, puede ser verdaderamente difícil moderar su uso y su abuso.

⁵²Además, tal vez haya que tomar las encuestas con algunas reservas porque las empresas que responden tienen interés en hacer creer que los incentivos y las ventajas fiscales son más importantes de lo que realmente son.

84. Las prescripciones en materia de resultados afectan al funcionamiento de las filiales extranjeras una vez que se ha adoptado la decisión sobre la inversión. Los efectos son evidentes cuando tales prescripciones son vinculantes, es decir, cuando imponen algunos cambios de comportamiento (cosa que no siempre se cree que ocurra). Las normas sobre el contenido nacional, en la medida en que son vinculantes, fuerzan a las filiales de empresas extranjeras a obtener de fuentes nacionales una proporción mayor de insumos que la que se obtendría por razón de los costos y de la calidad. Esto también tendrá repercusiones negativas sobre las exportaciones, dado que los costos de producción subirán y/o la calidad bajará, con lo que los productos serán menos competitivos en el mercado mundial. Los efectos de las prescripciones relativas a los resultados en materia de exportación son igualmente evidentes. Esas prescripciones, cuando son vinculantes, obligan a las filiales de empresas extranjeras a exportar una proporción mayor de la producción nacional que la que se exportaría en función de los beneficios y de los costos. Esto equivale a una especie de agrupamiento. Por cada unidad vendida en el país, la filial tiene que exportar, por ejemplo, tres unidades. Si la motivación para realizar la IED consistía en soslayar grandes obstáculos al comercio, los beneficios obtenidos en el mercado interno subvencionan las ventas a la exportación. Las prescripciones en materia de nivelación del comercio son de hecho una combinación de normas sobre el contenido nacional y de prescripciones relativas a los resultados en materia de exportación. Esas prescripciones, en la medida en que son vinculantes, fuerzan a las filiales de empresas extranjeras a equilibrar con las exportaciones los desembolsos que han hecho para sus importaciones. Es difícil decir cuál de los márgenes ajustaría en este caso la filial de la empresa extranjera. Ello depende de que sea menos costoso utilizar más insumos nacionales o exportar más. Cabe afirmar que se ajustarían ambos márgenes.

Cuadro VII

Efectos de algunas prescripciones corrientes en materia de resultados

Prescripciones en materia de resultados	Efectos teóricos sobre el comportamiento del comercio	
	Importaciones de las filiales	Exportaciones de las filiales
Contenido nacional	Negativos	Negativos
Resultados en materia de exportación	Positivos (si se necesitan insumos importados)	Positivos
Nivelación del comercio	Negativos (posiblemente nulos si todo el ajuste se hace del lado de la exportación)	Positivos (posiblemente nulos si todo el ajuste se hace del lado de la importación)

Fuente: Se supone que las prescripciones relativas a los resultados son vinculantes y no están contrarrestadas por la existencia de incentivos.

85. Un factor que complica la situación es que estas prescripciones en materia de resultados suelen combinarse con incentivos o compensarse con incentivos. Por ejemplo, la filial de una empresa extranjera que acepte unas prescripciones más rigurosas en materia de contenido nacional puede obtener una moratoria fiscal de mayor duración. Según la forma en que se combinen los diferentes incentivos y las diferentes prescripciones relativas a los resultados, los efectos sobre el comercio pueden diferir de los indicados más arriba.

VI. EFECTOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

86. Es posible señalar cuatro razones por las que los acuerdos comerciales regionales pueden suscitar niveles más elevados de IED. La primera, como antes se ha dicho, es que el tamaño del mercado tiene importancia decisiva para la decisión de invertir en un país. En los estudios empíricos sobre los factores que determinan la inversión directa, las variables relativas al tamaño del mercado concuerdan siempre de manera positiva con la IED. El argumento teórico es que cuanto mayor sea el mercado más fácilmente podrá soportar unidades de producción de dimensiones suficientes como para que sea posible aprovechar a fondo las economías de escala. La integración regional equivale a una "ampliación" efectiva del tamaño del mercado. El mejor ejemplo es, naturalmente, la Unión Europea que está en vías de crear un verdadero mercado único a partir de 15 mercados nacionales. Otros ejemplos conocidos son el TLCAN, el MERCOSUR, la AELC y la ASEAN que, en diverso grado, han eliminado los obstáculos intrarregionales al comercio.⁵³ La segunda razón es que, en la medida en que se espera que un acuerdo regional estimule el crecimiento, aumentarán aún más las dimensiones (futuras) del mercado, haciendo que éste tenga mayor interés para la inversión. Más aún, muchas veces se comprueba que existe una relación positiva entre las entradas de IED y el crecimiento del PIB. La tercera razón es que la supresión de los obstáculos internos al comercio entre países asociados, en caso de que se mantengan los obstáculos exteriores, desviará parte del comercio de los países que están fuera del acuerdo a los que participan en él. Los consumidores y las empresas que antes compraban bienes y servicios en otras regiones pueden cambiar de proveedores a medida que se supriman los obstáculos al comercio con los países asociados. Éste es el conocido efecto de "desviación del comercio" que tienen las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio.⁵⁴ La posibilidad de perder clientes constituye una razón defensiva para pasar de la exportación a la producción local en la región. La cuarta razón es que a veces se teme que el regionalismo pueda tener como consecuencia, para los países ajenos a la región, el deterioro de las condiciones del comercio. Se justifiquen o no, estos temores pueden representar una nueva razón defensiva para transferir la producción a la región.

87. ¿En qué forma concuerdan estos argumentos teóricos con los datos de que se dispone? Dunning (1990, páginas 10 y 11) observa, respecto de la creación de la Comunidad Europea a fines del decenio de 1950, que: "los estudios realizados en los Estados Unidos ... revelan que las empresas de los Estados Unidos estaban aumentando sus inversiones en la Comunidad en previsión de los beneficios que probablemente obtendrían las empresas que producen para la Comunidad y, lo que no es menos importante, con objeto de evitar los costos en que probablemente incurrirían las empresas que quedaran fuera". Refiriéndose a las reacciones que provocó el programa del mercado único, iniciado en 1985, Dunning (1990, página 24) observa que: "De 1986 a 1988 se ha registrado un acusado aumento de la inversión directa de los Estados Unidos en todos los países de la Comunidad Europea. En muchos estudios ... se mencionan las expectativas de las empresas de los Estados Unidos en cuanto a los efectos de la constitución del mercado interno, que debe influir en el nivel y la dirección de la inversión directa de los Estados Unidos en el extranjero". Tratando de los efectos del TLCAN, JETRO (1993, página 13), señala que: "Con el TLCAN, que debe entrar en vigor el 1º de enero de 1994, México se halla en una posición favorable para atraer inversiones extranjeras, debido a su situación geográfica de puntos de entrada al mercado de los Estados Unidos".

VI.1 El caso en la Comunidad Europea

88. Dunning (1997a, 1997b) presenta un examen amplio de los estudios empíricos en los que se evalúan los efectos de la creación de la Comunidad Europea y de su ulterior evolución con las adhesiones de nuevos miembros y una mayor integración (el programa del mercado interno). Refiriéndose a la

⁵³Para un examen exhaustivo de los acuerdos regionales en la economía mundial, véase OMC (1995).

⁵⁴Viner (1950).

primera fase de la integración europea, es decir, desde la creación de la Comunidad Europea (CE) en 1957 hasta la iniciación del programa del mercado interno en 1985, Dunning (1997a) hace las siguientes breves observaciones: "En resumen, la primera fase de la integración europea estuvo acompañada por un aumento neto considerable de las IED tanto intracomunitarias como extracomunitarias y de las corrientes comerciales relacionadas con la CE. Sin embargo, los mayores incrementos de la IED correspondieron a países ajenos a la CE; las investigaciones indican claramente que las empresas multinacionales de los Estados Unidos (y más adelante del Japón) fueron capaces de aprovechar mejor que sus equivalentes de la CE la supresión de los obstáculos arancelarios, así como de superar los costos de transacción de los obstáculos no arancelarios que aún subsistían. Aunque de 1958 a 1985 se registró un aumento considerable de la IED intracomunitaria, el comercio dentro de la CE aumentó con mucha mayor rapidez -la gran mayoría de estas transacciones se llevaron a cabo entre diversas empresas más que en el interior de las empresas. Por el contrario, las IED de los Estados Unidos en la CE aumentaron más rápidamente que las exportaciones de los Estados Unidos durante los 20 primeros años del MCE (Mercado Común Europeo), después de lo cual (por lo menos hasta 1985) las exportaciones aumentaron más rápidamente. Durante este período las filiales en la CE de las empresas multinacionales de los Estados Unidos lograron los mejores resultados comerciales. El hecho de que entre 1957 y 1982 se triplicara la *parte* correspondiente a las exportaciones en las ventas a países que no eran los Estados Unidos (sobre todo países europeos), y que dos terceras partes de este comercio se llevaran a cabo en el interior de las empresas, indica claramente la interacción complementaria entre la IED extracomunitaria y el comercio intracomunitario."

89. En lo que respecta a la segunda fase de la integración europea, que comenzó con la iniciación del programa del mercado interno en 1985, Dunning (1997b) señala los hechos siguientes: "La IED en la CE ha aumentado más rápidamente que en la mayoría de las demás regiones del mundo (con excepción de algunas partes del Asia Oriental); sin embargo, hay pocas razones para suponer que esto ha ocurrido a costa de otras IED no relacionadas con la CE. En el marco de la CE, se han advertido algunos cambios, tanto en la estructura industrial como en la distribución geográfica de la actividad económica. En el primer caso, el crecimiento relativo de la IED en la tecnología y en actividades intensivas en información, sobre todo en relación con los servicios, constituye tal vez la tendencia más significativa. En el segundo caso, la adhesión de Grecia, Portugal y España -en particular España- ha tenido por consecuencia una relativa descentralización de las actividades a partir de los seis países del núcleo de la CE, con excepción de las actividades más tecnológicas e intensivas en información."

90. Al explicar estos hechos a grandes rasgos, Dunning formula las siguientes observaciones: "1) Es difícil advertir como la globalización podría haber logrado las consecuencias que ha tenido en Europa si no se hubiera llevado a cabo el programa del mercado interno (PMI). 2) ... Los principales efectos dinámicos del PMI en las corrientes de IED se deben a sus consecuencias sobre otras variables que afectan la IED -de las cuales las más dignas de atención son el tamaño del mercado, los niveles de ingreso, la estructura de la actividad económica y las economías de aglomeración ... Sin embargo, aun considerando al PMI como una variable independiente, ... en todos [los estudios] se conviene en general que éste ha estimulado la IED tanto intracomunitaria como extracomunitaria, pero la primera más que la segunda. 3) Parece evidente que el PMI tiene efectos en determinados sectores, y existen algunos indicios de que, conforme a lo previsto en la teoría del comercio y de la IED, la IED extracomunitaria ha aumentado más en los sectores sensibles que en los sectores no sensibles desde comienzos de 1980.⁵⁵ 4) [Existen] sólo indicios limitados de que la concentración geográfica de la actividad económica [dentro de la CE] ha aumentado, aun en sectores que se benefician de las economías de aglomeración y de considerables economías de escala en el equipo. ... [Existe] una complementariedad entre la IED y el comercio en la mayoría de los sectores industriales (aunque no

⁵⁵Por sectores "sensibles" Dunning entiende los sectores que estaban protegidos por obstáculos no arancelarios dentro de la CE antes de que se adoptaran las medidas de liberalización del PMI.

en todos) y el PMI no ha disminuido en nada esta complementariedad. Sin embargo, dicha relación es menos fuerte en la IED intracomunitaria que en la extracomunitaria. 5) Durante los últimos años una proporción considerable de la IED extracomunitaria e intracomunitaria ha adoptado la forma de fusiones y adquisiciones; en parte esto se ha hecho para adquirir activos estratégicos que aumenten la competitividad regional y/o mundial de la empresa que realiza la adquisición."

91. En resumen, las investigaciones examinadas por Dunning indican que, en el caso de la Comunidad Europea, las mayores entradas de IED han sido en gran medida complementarias del comercio, sobre todo tratándose de entradas de IED extracomunitarias y no intracomunitarias. Las corrientes de IED han sido especialmente acusadas en sectores que fueron considerablemente liberalizados por el programa del mercado interno. Al mismo tiempo, la principal consecuencia del mercado interno sobre las corrientes de IED parece manifestarse en sus efectos sobre otras variables que afectan la IED, en particular sobre el tamaño del mercado, los niveles de ingreso, la estructura y la actividad económica y las economías de aglomeración.

VI.2 Acuerdos Norte-Norte, Norte-Sur y Sur-Sur

92. Tratándose de los efectos del comercio y de la IED sobre otros acuerdos comerciales regionales, los datos de que se dispone son más escasos y limitados. Un trabajo reciente de Blomström y Kokko (1997b) constituye un útil análisis de los efectos que pueden tener los diversos "tipos" de acuerdos comerciales regionales: acuerdos Norte-Norte, Norte-Sur y Sur-Sur. En relación con cada uno de estos tipos se han estudiado el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), prestándose especial atención a los efectos de la inversión en México (el asociado del sur), y el Mercado Común del Sur en el que participan la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay (MERCOSUR). Estos acuerdos comerciales se examinan en función de los "cambios ambientales" del comercio y la inversión, y de las "ventajas de la situación geográfica" de los países miembros interesados.

93. En su investigación sobre el acuerdo entre el Canadá y los Estados Unidos, los autores observan que en él se ha progresado más allá de la eliminación gradual de los aranceles bilaterales entre ambos países. También se han examinado algunas disposiciones en materia de inversión, como el derecho de establecimiento y el trato nacional, aunque quedaron excluidos muchos sectores importantes tales como la telecomunicación básica. Más aún, tampoco se modificaron los actuales procedimientos canadienses de control previo de la IED. Se consideró que el cambio ambiental resultante era moderado debido a que ya existían entre los países escasos obstáculos al comercio y la inversión. Refiriéndose a las ventajas de la situación geográfica del Canadá con respecto a los Estados Unidos y al resto del mundo, los autores sostuvieron que éstas eran sólo limitadas. En consecuencia, no se esperaba que el acuerdo entre el Canadá y los Estados Unidos tuviera efectos notables. En realidad, en la investigación empírica de Blomström y Kokko no se comprobó que se hubieran efectuado cambios sistemáticos en las estructuras de inversión. La principal consecuencia parece haber sido un aumento del comercio bilateral entre ambos países.

94. En lo que respecta al TLCAN, el estudio estuvo centrado en sus efectos sobre México. Además de ampliar a México la zona de libre comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, el nuevo tratado contiene disposiciones sobre la propiedad intelectual y los derechos de inversión, que comprenden procedimientos de arbitraje vinculante en caso de diferencias en materia de inversión. Debido a las reformas de las políticas y a la situación geográfica de México en tanto que punto de entrada de bajo costo a los Estados Unidos y el Canadá, los autores sostienen que caben esperar importantes entradas de IED a México así como un aumento de su comercio con sus interlocutores del norte. Los datos empíricos indican también que las empresas de los Estados Unidos han ampliado su presencia en México, aunque gran parte del incremento a la inversión se produjo antes de que comenzaran las negociaciones oficiales sobre el TLCAN. Las entradas más importantes de IED a México han provenido de países

que no pertenecen al TLCAN y que utilizan a México como punto de entrada en el mercado de los Estados Unidos y, en menor grado, del Canadá. En el estudio se aducen pruebas de que las empresas multinacionales han desempeñado un papel importante convirtiendo las industrias mexicanas de sustitución de exportaciones en industrias de exportación. El valor de las exportaciones de México al mercado de los Estados Unidos también se ha cuadruplicado desde fines del decenio de 1980, habiéndose registrado el mayor incremento a partir de 1992. Al mismo tiempo, Blomström y Kokko sugieren que, si bien el TLCAN ha desempeñado un papel importante, la aceleración de las corrientes de IED a México registrada durante los últimos años se debe en gran medida al programa de reforma interna de México, que comenzó a mediados de septiembre de 1980 (después de las crisis de la deuda). Llegan a la conclusión de que la experiencia de México parece indicar que la integración Norte-Sur puede ser muy beneficiosa para el país o los países asociados del Sur, sobre todo en conjunción con reformas del mercado interno que pueden quedar "incorporadas" en el acuerdo regional.

95. El último caso estudiado fue el Acuerdo de MERCOSUR que se origina en el acuerdo comercial bilateral concertado en 1986 entre la Argentina y el Brasil, que luego se amplió en 1991 para abarcar al Paraguay y el Uruguay. En 1995, los cuatro países miembros establecieron un arancel exterior común (AEC), aunque con alguna flexibilidad en los plazos que los miembros podían aprovechar en la aplicación del AEC con respecto a un número limitado de partidas arancelarias. Además de los acuerdos comerciales, se ha establecido un nuevo régimen de inversión a fin de promover y proteger la inversión en la región del MERCOSUR.

96. Los autores observan que entre 1988 y 1993 la IED en la región se ha triplicado con creces, correspondiendo la mayor parte del aumento a la Argentina y al Brasil, y que la tendencia parece continuar manifestándose. Por ejemplo, en 1995, el valor de la IED de los Estados Unidos en la región aumentó en alrededor de un 25 por ciento. Sin embargo, no todos los efectos en materia de inversión pueden atribuirse al MERCOSUR. La cronología de las inversiones parece indicar más bien que las reformas internas desempeñaron un papel decisivo. Por ejemplo, en un primer momento la Argentina tuvo más éxito en atraer IED que el Brasil, que es un mercado mucho más amplio; Blomström y Kokko lo atribuyen a los anteriores éxitos de la Argentina en restaurar el equilibrio macroeconómico e introducir reformas del mercado, en particular lo que se refiere a la privatización de las empresas públicas. Llegan a la conclusión de que las reformas de las políticas internas han sido un factor relativamente más importante para la IED que el MERCOSUR, por lo menos hasta 1995.⁵⁶

97. En resumen, la integración regional puede tener efectos significativos sobre la IED. Cuanto más elevados sean los obstáculos preexistentes a las corrientes de comercio e inversión, y mayores las ventajas de la situación geográfica, más fuertes serán los efectos de la liberalización intrarregional. En el estudio sobre el acuerdo del TLCAN se comprobó que los acuerdos regionales Norte-Sur pueden resultar beneficiosos para el país o los países asociados del Sur, en parte porque pueden dar credibilidad al proceso de reforma interna. Los acuerdos Sur-Sur pueden asimismo suscitar efectos considerables sobre la inversión debido al comercio preexistente y los obstáculos a la inversión que son importantes en los países en desarrollo. Sin embargo, como pudo apreciarse en el estudio sobre el acuerdo del MERCOSUR, las reformas macroeconómicas y orientadas al mercado interno son por lo menos factores igualmente eficaces en los países que tratan de atraer IED. En otras palabras, los acuerdos comerciales regionales no son una panacea que sustituya a la necesidad de proceder a reformas internas. Por último,

⁵⁶En lo que se refiere a los efectos sobre comercio, Olarreaga y Soloaga (1997) han observado que el comercio intrarregional aumentó a un promedio de un 28,5 anual desde 1991, lo cual es tres veces mayor que la tasa de crecimiento de todo el comercio de la región (y cinco veces la tasa de crecimiento del comercio mundial). Algunos autores, en particular Yeats (1997), sostienen que estos buenos resultados obtenidos en el crecimiento del comercio intrarregional se deben en parte a fuerzas de desviación del comercio, es decir que los proveedores regionales reemplazan a los proveedores más competitivos de fuera de la región debido a las ventajas arancelarias que han conseguido recientemente frente a estos últimos.

como ya se ha observado, la IED atraída por ventajas fundamentales de la situación geográfica es más productiva para el país huésped que la atraída por políticas proteccionistas.⁵⁷ En un contexto regional, esto parece indicar que un "regionalismo abierto" (abierto al resto del mundo) tiene posibilidades de atraer más proyectos útiles de inversión a la región que una política de "regionalismo cerrado".

VI.3 Las normas de origen y la IED

98. Tratándose de la relación entre la IED y los acuerdos comerciales regionales, también deben tenerse en cuenta los posibles efectos de las normas de origen. La cuestión se plantea en el caso de los acuerdos comerciales regionales que tienen forma de una zona de libre comercio, es decir, en los que cada Estado miembro mantiene su propio arancel de aduanas (y otras formas de obstáculos al comercio). El propósito de las normas de origen es determinar si un producto en el cual se han utilizado insumos importados del resto del mundo puede acogerse al trato de libre comercio entre los países miembros. Es posible utilizar una o más de las tres pruebas que determinan el "origen" de un producto: 1) si se ha producido un cambio en la *partida arancelaria* entre las diversas fases de producción (por ejemplo, de las importaciones de acero del resto del mundo a la producción de bicicletas); 2) si el *valor añadido* local en la zona de libre comercio es superior a un umbral mínimo; o 3) si se ha aplicado una lista de *operaciones específicas de elaboración* en la zona de libre comercio.

99. Por lo menos en teoría, las normas de origen pueden afectar la determinación del país en que efectuará la IED.⁵⁸ Por ejemplo, con arreglo a las normas de origen del TLCAN, las prendas de vestir producidas en México gozan de franquicia arancelaria en el mercado de los Estados Unidos, siempre que cumplan la regla "del hilado en adelante" que exige que muchos productos se fabriquen con un cien por ciento de insumos adquiridos en América del Norte. Los fabricantes mexicanos de prendas de vestir deben elegir entre aprovisionarse de todos los insumos utilizados que no sean las fibras en América del Norte, con el fin de lograr el trato de franquicia arancelaria, o adquirir los insumos fuera del TLCAN a un costo posiblemente menor pero privándose de la entrada en franquicia a su mercado más importante. Como los aranceles NMF aplicados a las prendas de vestir siguen siendo elevados, es posible que prefieran aprovisionarse dentro y no fuera del área del TLCAN. Evidentemente esto crea incentivos para que los productores de textiles de terceros países inviertan en instalaciones de producción dentro del área del TLCAN a fin de conservar sus clientes.

100. Por otra parte, las normas de origen rigurosas pueden reducir los incentivos que se presentan a los fabricantes de productos finales para que inviertan en las zonas de libre comercio. Por ejemplo, es posible que los fabricantes de prendas de vestir se sientan desalentados de invertir en la región, puesto que pueden verse obligados a no utilizar los textiles internacionales competitivos a fin de lograr el trato de libre comercio intrarregional. En tal sentido, las normas de origen son semejantes a las normas de contenido nacional que elevan los costos de los insumos obligando a las empresas a obtener sus materiales de proveedores no competitivos. En consecuencia, si bien las normas de origen rigurosas pueden alentar la inversión en instalaciones destinadas a fabricar bienes intermedios (textiles) al mismo tiempo pueden desalentar la inversión en instalaciones que producen bienes finales (prendas de vestir). Es difícil saber si con normas de origen estrictas se desalienta más la IED en los productos finales de lo que se alienta la IED en la producción de bienes intermedios. Lamentablemente, no existen al parecer estudios empíricos que permitan aclarar esta cuestión.

⁵⁷Véase Balasubramanyam, Salisu y Sapsford (1996).

⁵⁸Véase, por ejemplo, Hindley (1990) y Krueger (1995).

Bibliografía

- Agarwal, Jamuna P. (1980). "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volumen 116(4), páginas 739 a 773.
- Aitken, Brian, Gordon Hanson, y Ann Harrison (1994). "Spillovers, Foreign Investment, and Export Behaviour", NBER Working Paper 4967, diciembre.
- Akhter, Syed H. (1993). Foreign Direct Investments in Developing Countries: The Openness Hypothesis and Policy Implications", *The International Trade Journal*, Volumen VII, invierno, páginas 655 a 672.
- Anderson, T. y T. Fredriksson (1993). "International Organization of Production and Variation in Exports from Associates", Working Paper N° 377, IUI, Estocolmo.
- Azrak, Paul, y Kevin Wynne (1995). "Protectionism and Japanese Direct Investment in the United States", *Journal of Policy Modeling*, Volumen 17(3), páginas 293 a 305.
- Balasubramanyam, V.N., y M.A. Salisu (1991). "Export Promotion, Import Substitution and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries", en A. Koekkoek and L.B.M. Mennes (compiladores) *International Trade and Global development: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati*. Routledge, Londres.
- Balasubramanyam, V.N., y M. Salisu y David Sapsford (1996). "Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries", *The Economic Journal*, Volumen 106 (enero), páginas 92 a 105.
- Barrell, Ray y Nigel Pain (1997). "Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows", *European Economic Review* (de próxima publicación).
- Bhagwati, J. (1978). *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, Volumen 1, Studies in International Economic Relations, N° 10, Oficina Nacional de Estudios Económicos, Nueva York.
- Bhagwati, J., E. Dinopoulos y K. Wong (1992). "Quid Pro Quo Foreign Investment", *American Economic Review*, Volumen 82, páginas 186 a 190.
- Bertin, G.Y., y S. Wyatt (1988). *Multinationals and Industrial Property: The Control of the World's Technology*, Hemel Hempstead: Harvester-Wheatsheaf.
- Blomström, M., R. Lipsey y K. Kulchicky (1988). "U.S. and Swedish Direct Investment and Exports", en R. E. Baldwin (compilador) *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, University Press of Chicago, Chicago.
- Blomström, Magnus (1990). "Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries", Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York.
- Blomström, M., y A. Kokko (1997a). "How Foreign Investment Affects Host Countries", World Bank Policy Research Working Papers 1745, marzo.
- Blomström, M., y A. Kokko (1997b). "Regional Integration and Foreign Direct Investment", CEPR Discussion Paper N° 1659, junio.

Blonigen, Bruce A. y Robert C. Feenstra (1996), "Protectionist Threats and Foreign Direct Investment", NBER Working Paper 5475 (marzo).

Brainard, S. Lael (1993a). "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Tradeoff between Multinational Sales and Trade", NBER working paper N° 4269, febrero.

Brainard, S. Lael (1993b). "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade", NBER working paper N° 4580, diciembre.

Brahmbhatt M., Srinivasan T.G., y K. Murrell (1996), "India in the Global Economy", Policy Research Working Paper 1681 (noviembre), Banco Mundial.

Buckley, P.J., y M. Casson (1976). "The Economic Theory of Multinational Enterprises", St. Martin's Press, Nueva York.

Buckley, Peter J., y R.D. Pearce (1979), "Overseas Production and Exporting by the World's Largest Enterprises: A Study in Sourcing Policy," *Journal of International Business Studies*, Volumen 10 (primavera), páginas 9 a 20.

Buckley, Peter J. (1988). "The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of Multinational Enterprises", *Journal of International Business Studies*, Volumen 19, verano.

Caves, Richard E. (1996). *Multinational Enterprises and Economic Analysis*, segunda edición, Cambridge University Press, Cambridge.

Cheng, Leonard (1984). "International Trade and Technology: A Brief Survey of the Recent Literature", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volumen 120(1), páginas 165 a 189.

Coase, R. H. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*, noviembre, páginas 386 a 405.

Dunning, John H. (1977). "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", en Ohlin, B., P.-O. Hesselborn, y P. M. Wijkman (compiladores), *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, páginas 395 a 418. Macmillan, Londres.

Dunning, John H. (1990). "Economic Integration and Transatlantic Foreign Direct Investment: The Record Assessed", Discussion Papers in International Investment and Business Studies, serie B, N° 144, Departamento de Economía, Universidad de Readings.

Dunning, John H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*: Addison-Wesley Publishing Company.

Dunning, John H. (1997a). "The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment (part I)", *Journal of Common Market Studies*, Volumen 35 (1), marzo.

Dunning, John H. (1997b). "The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment (part II)", *Journal of Common Market Studies*, Volumen 35 (1), junio.

Goodman, J.B., D. Spar and D.B. Yoffie (1996), "Foreign Direct Investment and the Demand for Protection in the United States", *International Organization*, Volumen 50, otoño, páginas 565 a 591.

Graham, Edward M. (1996), "On the Relationship among Direct Investment and International Trade in the Manufacturing Sector: Empirical Results for the United States and Japan", de próxima publicación en Dennis Encarnation (compilador) *Does Ownership Matter: Japanese Multinationals in East Asia*, Oxford University Press, Londres.

Greening, T.S. (1976), *Oil Wells, Pipelines, Refineries and Gas Stations: A Study of Vertical Integration*, tesis doctoral, Universidad de Harvard.

Helpman, Elhanan, y Paul R. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Harvester Press, Sussex.

Hindley, B. (1990). "Foreign Direct Investment: The Effects of Rules of Origin", Discussion paper N° 30, Real Instituto de Asuntos Internacionales, Londres.

Hood, Neil, y Stephen Young (1979), *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman, Londres y Nueva York.

Horst, T. (1972). "The Industrial Composition of U.S. Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market", *American Economic Review*, Volumen 62 (marzo), páginas 37 a 45.

Horstmann, I., y J. R. Markusen (1987), "Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise", *Canadian Journal of Economics*, agosto, páginas 464 a 481.

Horstmann, I., y J. R. Markusen (1992), "Endogenous Market Structures in International Trade", *Journal of International Economics*, Volumen (32), páginas 109 a 129.

Hufbauer, G., D. Lakdawalla and A. Malani (1994), "Determinants of Direct Foreign Investment and its Connection to Trade", *UNCTAD Review*, páginas 39 a 51.

JETRO (1993). *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 1993*, Tokio.

Knickerbocker, F.T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises*, Universidad de Harvard.

Kokko, A., R. Tansini y M. Zejan (1996), "Local Technological Capability and Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector", *Journal of Development Studies*, Volumen 34, páginas 602 a 611.

Krueger, Ann (1995), "Free Trade Agreement Versus Customs Unions", NBER Working Paper N° 5080, abril.

Lipsey, R. E. y M. Y. Weiss (1981), "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, páginas 488 a 494, noviembre.

Lipsey, R. E. y M. Y. Weiss (1984), "Foreign Production and Exports of Individual Firms", *Review of Economics and Statistics*, páginas 304 a 308, mayo.

Markusen James R. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives IX*(2), páginas 169 a 189.

Markusen, James R., y Anthony J. Venables (1995), "Multinational Firms and the New Trade Theory", NBER Working Paper 5036.

Markusen, J., Venables, A., Konan, D., y K. Zhang (1996), "A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services". NBER Working Paper 5696, agosto.

McAleese, D. y D. McDonald (1978), "Employment Growth and Development of Linkages in Foreign-Owned and Domestic Manufacturing Enterprises", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Volumen 40, páginas 321 a 339.

Morck, R., and B. Yeung (1991), "Why Investors Value Multinationality," *Journal of Business*, Volumen 64 (abril), páginas 165 a 187.

Mundell, R. A. (1957), "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, junio, páginas 321 a 335.

Naujoks, Petra, y Klaus-Dieter Schmidt (1995), "Foreign Direct Investment in Transition Countries: Tracing Links - Sequel", Kiel Working Paper N° 704, agosto.

Olarreaga, Marcelo, e Isidro Soloaga (1997). "Endogenous Tariff Formation: The Case of MERCOSUR", Working Paper ERAD-97-003, OMC.

Organización Mundial del Comercio (1995). El regionalismo y el sistema mundial de comercio, Ginebra.

Organización Mundial del Comercio (1996). "El comercio y la inversión extranjera directa", capítulo cuarto del Informe Anual 1996, Volumen I, Ginebra.

Orr, James (1991), "The Trade Balancing Effects of Foreign Direct Investment in U.S. Manufacturing", *FRBNY Quarterly Review*, verano, páginas 63 a 76.

Rayome, David, y James C. Baker (1995), "Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature", *The International Trade Journal*, Volumen IX(1), primavera.

Reuber, G.L., H. Crookell, M. Emerson y G. Gallais-Hamonno (1973), "Private Foreign Investment in Development, Clarendon Press, Oxford.

Rhee, Y.W., y T. Belot (1990), "Export Catalysts in Low-Income Countries", World Bank Discussion Papers N° 72.

Rowthorn, R.E. (1992), "Intra-Industry Trade and Investment under Oligopoly: The Role of Market Size", *The Economic Journal*, Volumen 102, páginas 402 a 414.

Rugman, A.M. (1980), "Internalization as a General theory of Foreign Direct Investment: A Re-appraisal of the Literature", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volumen 116(2), páginas 365 a 379.

Singh, H. y K.W. Jun (1996). "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", Policy Research Working Paper 1531, Banco Mundial.

Stuckey, J. A. (1983), *Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Svensson, Roger (1996), "Effects of Overseas Production on Home Country exports: Evidence Based on Swedish Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volumen 132(2), páginas 304 a 329.

Swedenborg, Birgitta (1985). "Sweden." En Dunning J. (1985) *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, John Wiley and Sons, Chichester y Nueva York.

Teece, D.J. (1986), "Transaction Cost Economics and Multinational Enterprise: An Assessment", *Journal of Economic Behavioural Organization*, marzo, páginas 25 a 45.

Tsurumi, Y. (1976), *The Japanese are Coming: A Multinational Spread of Japanese Firms*. Ballinger, Cambridge, MA.

UNCTAD (1995), "Informe sobre las inversiones en el mundo, 1995: Las empresas transnacionales y la Competitividad", Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (1996a), "Informe sobre las inversiones en el mundo, 1996: Acuerdos en materia de inversión, comercio y política internacional", Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (1996b), *Incentives and Foreign Direct Investment*, División de Empresas Transnacionales e Inversión, UNCTAD/DTCI/28, Nueva York y Ginebra.

UNCTC (1989), *Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services*, Naciones Unidas, Nueva York.

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*, Nueva York: Dotación Carnegie para la Paz Internacional.

Williamson, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications; A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, Nueva York.

Wong, Kar-Yiu (1989), "Optimal Threat of Protection and Quid Pro Quo Foreign Investment", *Economics and Politics*, Volumen 3, páginas 277 a 300.

Wyckoff, Andrew W. (1993), "The International Expansion of Productive Networks: Trade in Intermediate Goods", *OECD Observer*, febrero.

Yeats, A. (1997), "Does MERCOSUR's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?", Policy Research Working Paper N° 1729, Banco Mundial.