



Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República

Documentos de Trabajo

IED en los países del MERCOSUR:
ganadores y perdedores en los acuerdos
ALCA y UE-MERCOSUR

Gustavo Bittencourt, Rosario Domingo, Nicolás Reig

Documento No. 02/06
Marzo, 2006

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo analizar algunos aspectos vinculados a la inversión extranjera directa (IED) y la formación de acuerdos de integración regional (AIR). En primer lugar se busca incluir en los modelos gravitacionales de determinantes de la IED variables adicionales a las que generalmente se consideran en este tipo de análisis (vinculadas al sector externo y al tamaño relativo de las economías en la relación bilateral). En segundo lugar, se desagrega el análisis de “ganadores” y “perdedores” al interior del MERCOSUR (en términos del monto de IED recibido), para considerar los efectos posibles sobre cada país de los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR. La forma que adopta la IED entre los países permite perfilar ganadores y perdedores en relación a los flujos de inversión en el marco de los AIR. El incremento de IED puede estar asociado a creación externa de IED, observándose una mayor elasticidad de los flujos bilaterales de IED respecto al comercio exterior. Si los acuerdos ALCA y MERCOSUR-UE aumentasen –como es previsible- los flujos de comercio, estos tendrían un impacto positivo sobre los flujos de IED, siendo las formas de expansión más probables las abiertas de tipo “buscadoras de recursos” (*resource seeking*). En este marco, y en relación a su potencial de captación de IED, Brasil aparece como el único “ganador” en el MERCOSUR y Argentina como el más probable “perdedor”, mientras que entre las economías pequeñas Uruguay se aproxima a “ganador” y Paraguay a “perdedor”

JEL: F15, F2, F23

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa, Integración Económica, Empresas Multinacionales.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze some additional issues related to foreign direct investment (FDI) and to the development of regional integration agreements (RIA). Firstly, we include additional variables to those that are generally considered in the gravity models of FDI determinants (they are related to the external sector and to the relative size of economies that are involved in each bilateral relationship). Secondly, the analysis of “winners” and “losers” is disaggregated at country level (in terms of total received FDI), with the purpose to consider possible effects of agreements on each MERCOSUR country in the frame work of ALCA and MERCOSUR-EU. The form that FDI among countries adopts allows us to profile winners and losers related to FDI flows in the framework of regional integration agreements. FDI increase could be associated to external creation of FDI. At the same time it is observed a greater elasticity of bilateral FDI flows related to foreign trade. If ALCA and MERCOSUR-EU agreements would increase trade flows –as is foreseeable- those flows would have a positive impact on FDI flows, and predominant forms of expansion would be open/resource seeking forms. In this framework and in relation to its potential to capture FDI, Brazil would be the only “winner” inside the bloc and Argentina would be probably the “loser”. In small economies Uruguay is near to be a “winner” and Paraguay a “loser”.

Keywords: Foreign Direct Investment, Economic Integration, Multinational Enterprises.

IED en los países del MERCOSUR: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR

Gustavo Bittencourt
Rosario Domingo
Nicolás Reig L.¹

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Evolución de los flujos bilaterales de inversión extranjera directa	1
1.2 IED y apertura comercial	4
2. ASPECTOS TEÓRICOS	6
2.1 Aspectos teóricos relacionados con los modelos gravitacionales y las formas de expansión transnacional	6
2.2 Ganadores y perdedores	9
3. MODELO ECONOMETRICO	12
3.1 Modelo gravitacional básico	12
3.2 Especificación para análisis de formas de expansión de la IED	14
3.3 Especificación para análisis de ganadores y perdedores	15
4. RESULTADOS ECONOMETRICOS	17
4.1 Formas de expansión de la IED	17
4.2 Ganadores y perdedores	21
5. CONCLUSIONES	24
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	28
ANEXO 1: Estimaciones con IED positiva	30
ANEXO 2: Ganadores y perdedores: tercer grupo de variables específicas de atracción	32
ANEXO 3: Modelo básico con exportaciones de los países del MERCOSUR por destino	33
ANEXO 4: Lista de países en la base de datos	34

¹ Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (UdelaR). Los autores agradecen la colaboración de Graciela Sanromán en comentarios y sugerencias de diversos aspectos econométricos del trabajo, así como los comentarios de Andrés López, Silvia Laens e Inés Terra.

gus@decon.edu.uy rosario@decon.edu.uy nicolas@decon.edu.uy

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo consiste en analizar algunos aspectos vinculados a la inversión extranjera directa (IED) y la formación de acuerdos de integración regional (AIR)².

En primer lugar se busca incluir en los modelos gravitacionales de determinantes de la IED variables adicionales a las que generalmente se consideran en este tipo de análisis, fundamentalmente aquellas vinculadas al sector externo y al tamaño relativo de las economías en la relación bilateral. Estos elementos permiten obtener algunas conclusiones sobre las formas de expansión de la IED en el MERCOSUR y avanzar algunas conclusiones sobre cuales serían las estrategias más probables que seguirían las empresas transnacionales (ET) en el marco de los nuevos acuerdos de integración, en particular si es probable que algunas de estas empresas puedan adoptar formas de "integración compleja". Estas formas ganan espacio en los últimos años en la economía mundial y van más allá de las estrategias horizontales y verticales de las ET, que han sido las que han estado presentes tradicionalmente en los países de la región.

En segundo lugar, visto que las estimaciones del modelo general sólo permiten captar el impacto promedio de los acuerdos de integración, se desagrega el análisis de "ganadores" y "perdedores" al interior del MERCOSUR, con el objetivo de considerar los efectos posibles sobre cada país de los acuerdos en el marco del ALCA y con la UE.

El trabajo en su parte introductoria presenta un análisis de la evolución de los flujos bilaterales de IED y del vínculo entre apertura externa e inversión. En la segunda parte se discuten diferentes aspectos teóricos y metodológicos vinculados a los modelos gravitacionales que afectan los objetivos de esta investigación, así como aspectos teóricos vinculados a las estrategias de de las empresas transnacionales (ET) y al análisis de ganadores y perdedores. Posteriormente se presenta el modelo econométrico y en la parte cuatro los resultados considerando por un lado aquellos que refieren a las formas de expansión de la IED y por otro el análisis de ganadores y perdedores en procesos de integración, en particular en el caso del MERCOSUR con otros acuerdos. En la parte cinco se recogen las principales conclusiones del estudio.

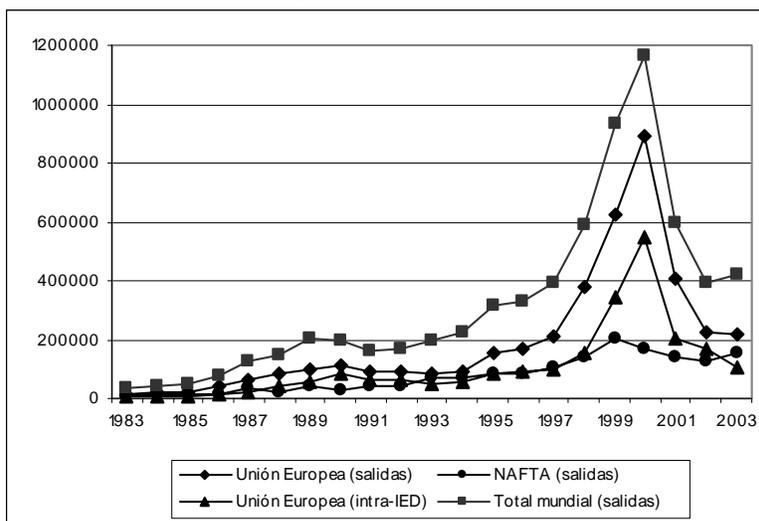
1.1 Evolución de los flujos bilaterales de inversión extranjera directa

Los flujos bilaterales mundiales de inversión extranjera directa presentan tasas sostenidas de crecimiento en el período 1983-2003, con un claro predominio de las inversiones de la Unión Europea en el total, inversiones que determinan la tendencia global. Son a su vez las inversiones de la Unión Europea las que provocan una fuerte fluctuación de esta tendencia en el período 1998-2002, cuando la inversión bilateral mundial se multiplica por tres entre 1997 y 2000, y retorna a niveles similares al año 1997, entre 2002 y 2003. En el mismo período las salidas de inversión de la Unión Europea a países que no integran este acuerdo decrece, mientras que los flujos bilaterales entre los países del acuerdo aumentan más de cinco veces (figura 1).

² El mismo fue realizado en el marco del proyecto "The External Agenda of the MERCOSUR: The Impact of Three Simultaneous Negotiations", financiado por la Fundación Tinker y complementa el documento de López y Orlicki (2005): "Regional integration and foreign direct investment: the potential impact of the FTAA and the EU-MERCOSUR agreement on FDI flows into MERCOSUR countries".

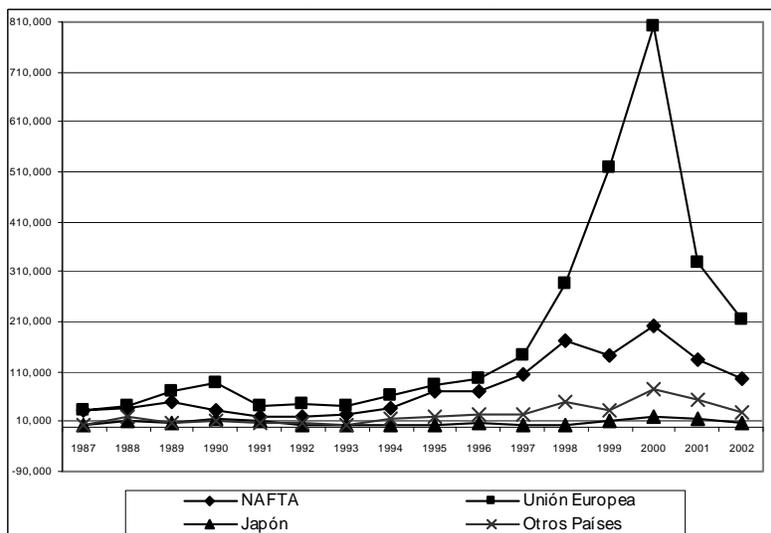
El fenómeno de fines de la década de los 90 está fuertemente asociado a la ola de fusiones y adquisiciones transfronterizas que a nivel mundial se concentró fundamentalmente entre las empresas de los países desarrollados, donde se destaca el papel jugado por las transnacionales europeas que realizaron casi el 70% de las compras entre los años 1998 y 2000 (figura 2). A su vez estas fusiones y adquisiciones se concentran en dos regiones que efectuaron la mayoría de las ventas. Por un lado, la Unión Europea, confirmando de esta manera que el crecimiento de los flujos bilaterales de IED entre los países de la Unión está fuertemente vinculado a este fenómeno, y por otro los países del NAFTA (figura 3).

Figura 1
IED bilateral, 1983-2003
(millones de US\$)



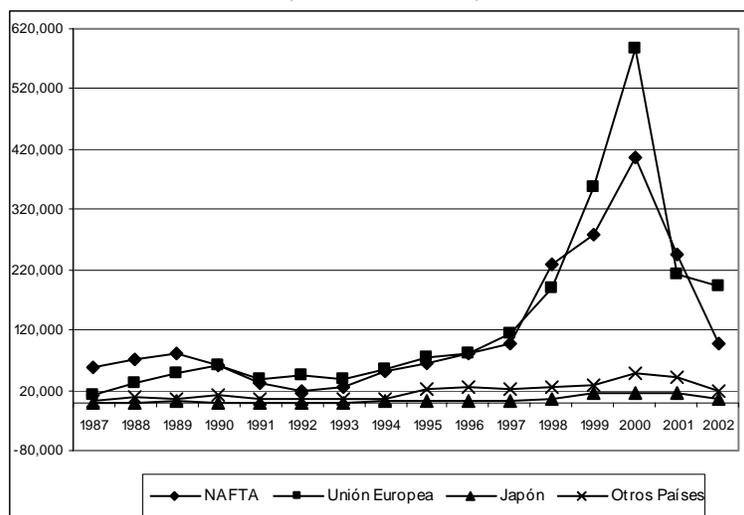
Fuente: Elaboración propia con base en OCDE (2004).

Figura 2
Adquisiciones y fusiones transfronterizas, por región y comprador, 1987-2002
(millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2003 y 2004).

Figura 3
Fusiones y adquisiciones transfronterizas, por región y vendedor,
1987-2002
(millones de US\$)

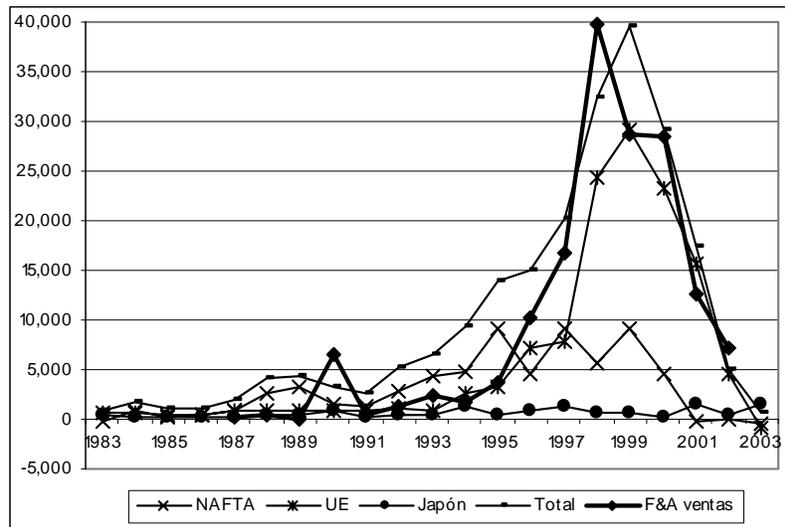


Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2003 y 2004).

Por su parte, los flujos bilaterales a los países del MERCOSUR, siguieron una tendencia similar a la mundial. En los años 80 los ingresos de IED a la región son muy bajos, aunque con una tendencia levemente creciente, aumentando a un ritmo sostenido a partir de los primeros años de los 90. A fines de esta década, y en consonancia con la evolución de la IED a nivel mundial, los países del MERCOSUR más que duplican la inversión que reciben, principalmente de países de la Unión Europea, inversión que se encuentra vinculada en gran medida primero a la privatización de empresas públicas, y en un segundo período posterior que coincide con la ola de adquisiciones y fusiones observada a nivel mundial. Si bien las fuentes de información acerca del proceso de F&A no son enteramente compatibles con los registros de balanzas de pagos sobre IED, se puede afirmar que una importante porción de la inversión recibida en esos años se debe a este fenómeno (figura 4). Esta evolución de los flujos bilaterales de inversión entre los países del MERCOSUR y los principales inversores en la región, si bien coincide en el tiempo con la creación del mercado ampliado, no necesariamente responde al proceso de integración, sino que seguiría la tendencia observada por este fenómeno en la economía mundial

La importancia de este fenómeno hace necesario discriminar el período más "normal" de ingreso de IED a la región (1984-1997) a los efectos de evaluar las conclusiones que pueden extraerse cuando se incorpora un fenómeno de tal magnitud que no sería fácilmente repetible en el futuro.

Figura 4
Ingresos de IED por origen y fusiones y adquisiciones transfronterizas
en el MERCOSUR, 1983-2003
(millones de US\$)



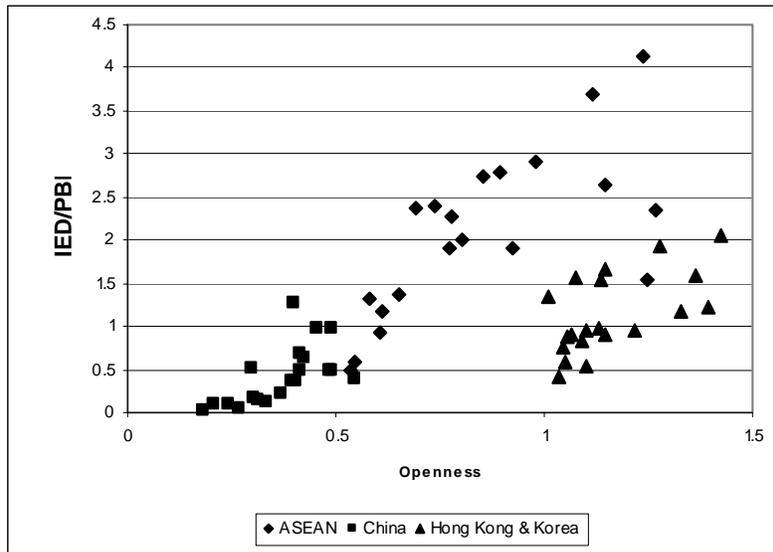
Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2004) y UNCTAD (2003 y 2004).

1.2 IED y apertura comercial

Una variable que interesa destacar como elemento a considerar para el análisis de los posibles ganadores y perdedores en cuanto a captación de IED en el marco de un proceso de integración, es la apertura externa de las economías medidas por el total de los flujos comerciales (exportaciones más importaciones) en relación a su producto bruto interno. Diversos enfoques teóricos plantean que cuanto más abiertas resultan las economías que se integran, las mismas tienen mayores posibilidades de captar IED. Tal como planteamos en la sección siguiente, las formas tradicionales de expansión de las ET, de tipo horizontal u orientadas al mercado, podrían estar cediendo espacio a las formas verticales o complejas, estrategias que implican un uso mucho más intensivo del comercio exterior. Por lo tanto, sería plausible asociar un mayor nivel de apertura con formas más abiertas, que a la vez, serían potencialmente más capaces de atraer IED, en particular desde países desarrollados a países en desarrollo.

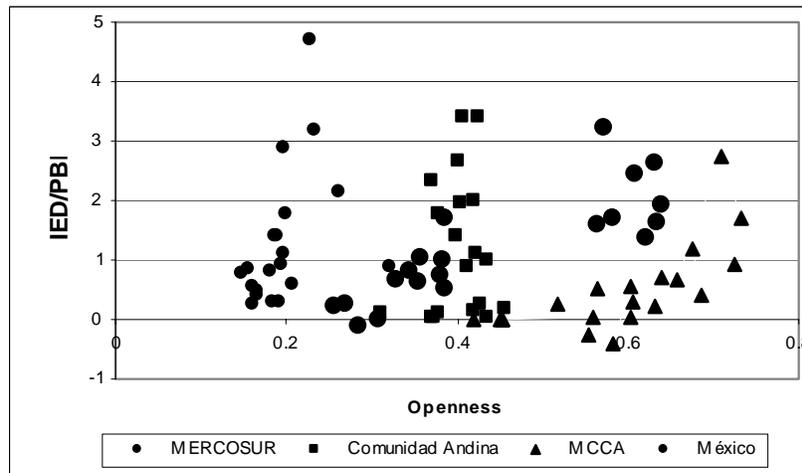
Esta relación entre IED y apertura externa parecería confirmarse en algunos casos. Los países asiáticos, tanto los integrantes del ASEAN como China y Hong Kong y Corea presentan una correlación positiva entre el grado de apertura y la participación de la IED en el PBI, tal como surge de la figura 5. En el caso de los acuerdos de integración regional que operan en América Latina y México, sólo puede apreciarse esta relación en el Mercado Común Centroamericano y México, no así en el MERCOSUR y en el Pacto Andino (figura 6).

Figura 5
Asia: Apertura e IED/PBI, 1983-2002



Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2004) y Banco Mundial (2004).

Figura 6
América Latina: Apertura e IED/PBI, 1983-2002



Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2004) y Banco Mundial (2004).

2. ASPECTOS TEÓRICOS

Se discuten algunas cuestiones teóricas en relación a los determinantes de la IED así como a los canales a través de los cuales la integración regional puede afectar los flujos de IED. En primer término se presentan aspectos que pueden contribuir a enriquecer la base teórica de los modelos gravitacionales así como la elección de nuevas variables a integrar en dicho modelo explicativo. En particular, algunos aspectos que permiten considerar diversas estrategias que podrían adoptar las ET en el marco de los nuevos acuerdos de integración que se plantea el MERCOSUR. Asimismo, luego de presentar los mecanismos por los cuales la integración afecta a la IED, se analizan los diversos enfoques sobre ganadores y perdedores en los procesos de integración regional. El modo en que los “actuales” ganadores (perdedores) pueden pasar a ser perdedores (ganadores) en el contexto de un acuerdo de integración con países desarrollados depende de la posibilidad de que se genere una transición en sus formas de expansión hacia las estrategias que actualmente van ganando posiciones en el comportamiento global de las ET.

2.1 Aspectos teóricos relacionados con los modelos gravitacionales y las formas de expansión transnacional

En términos generales, los modelos gravitacionales incluyen un conjunto de variables explicativas tales como el PBI del país receptor y emisor, la distancia entre ambos, el PBI conjunto del acuerdo de integración al que pertenecen los dos países y otras variables que denotan características particulares de los mismos (por ejemplo, el grado de apertura comercial, las privatizaciones, el riesgo político). La combinación de diferentes aspectos teóricos presentes en algunos marcos analíticos, en particular el modelo “*knowledge-capital*” de Markusen (2003) y un conjunto de tipologías de estrategias de ET (por ejemplo Dunning, 1993; Trajtenberg y Vigorito, 1982; y UNCTAD, 1993) puede contribuir a la definición del conjunto de variables que integran el modelo explicativo, así como para identificar posibles formas de expansión transnacional predominantes, enriqueciendo de esta manera la base teórica de los modelos gravitacionales.

Markusen y Maskus (2001) señalan la existencia de dos modelos básicos de inclusión de las firmas transnacionales en los enfoques teóricos tradicionales de comercio internacional: (i) el modelo “horizontal” y (ii) el modelo “vertical”.

En el primero de ellos las empresas producen los mismos bienes y servicios en varios países siendo el principal motivo de expansión de la firma el “acceso al mercado” (*market seeking*) más que las diferencias en precios de los factores. La clave de esta forma de expansión está en las economías de escala a nivel de firma, una de las fuentes de ventajas de las ET sobre las firmas locales, las que operan en forma conjunta con los costos de comercio para determinar si la firma servirá a ese mercado a través de exportaciones o de IED. Si los costos de comercio son altos la ET se involucrará crecientemente en actividades de IED.

En el segundo, la firma separa geográficamente diferentes etapas de su cadena de valor a los efectos de lograr ventajas de diferencias en el costo de los factores entre países (*resource seeking*). Dunning (1993) define tres tipos de ET “*resource seeking*”. Las que son buscadoras de recursos naturales que realizan actividad de IED para minimizar costos y asegurarse las fuentes de abastecimiento. Las que buscan mano de obra no calificada o semi calificada a bajo costo y finalmente aquellas cuyo objetivo es la adquisición de capacidades tecnológicas, experiencias de gestión o habilidades organizacionales.

La mayor parte de la IED entre países desarrollados sería del primer tipo donde las ET obtendrían ventajas por economías de escala a nivel de firma, mientras que en general, la IED norte-sur sería de tipo vertical. Sin embargo los flujos de IED norte-sur y sur-sur también adoptan la forma horizontal, sobre todo en el caso de que existan altas barreras arancelarias a las importaciones.

Si bien el modelo "horizontal" presupone que las firmas producen bienes homogéneos, es común que las filiales de ET produzcan diferente variedad de bienes finales que se consumen en el mercado doméstico pero que también se exportan. Este sería una forma particular de IED a la que Levy *et al.* (2003) denominan IED "horizontal en bienes diferenciados" y que se asimila a la clasificación de IED "buscadora de eficiencia" (*efficiency seeking*) de Dunning (1993). Los motivos que guían esta inversión es racionalizar la estructura de las inversiones localizados sobre la base de un modelo "horizontal" o de un modelo "vertical" de manera tal que la ET obtenga mayores ganancias del gobierno común de actividades geográficamente dispersas. Estos beneficios están relacionados con las economías de escala y alcance y con la diversificación del riesgo.

Markusen y Maskus (2001) integran el modelo "horizontal" y "vertical" en un nuevo marco teórico (modelo "knowledge-capital") que permite analizar los determinantes de tres estrategias o formas de expansión: domésticas, horizontales y verticales, así como generar predicciones sobre la relación entre producción de filiales de empresas transnacionales y comercio. Señalan que la producción de las filiales y el comercio de determinado bien serían sustitutivos en el caso del modelo "horizontal"; mientras que en el caso del modelo "vertical" podría conjeturarse que los mismos serían complementarios. Utilizando el modelo "*knowledge-capital*" concluyen que si bien no es fácil realizar afirmaciones precisas, en sentido amplio puede sugerirse que la producción de las filiales y el comercio tienden a ser sustitutos entre países similares, y tienden a ser complementarios para países con amplias diferencias en su dotación relativa de factores.

Partiendo de la distinción entre formas "abiertas" y "cerradas" de expansión transnacional, tradicional en la literatura sobre ET, en especial en aquellas interpretaciones que intentan vincular las estrategias con el comercio exterior que realizan estas empresas, Bittencourt (2003a) incorpora las categorías del marco analítico propuesto por Dunning (1993), separando entre IED orientada al mercado (*market seeking*), orientada a los recursos (*resource seeking*), orientada a la búsqueda de eficiencia (*efficiency seeking*) y buscadora de activos estratégicos (*assets seeking*).

De esta manera genera una tipología a partir del cruce entre las formas de expansión "básicas" (cerrada u orientada al mercado interno y abierta u orientada a la utilización de recursos locales para exportar) y el modo de ingreso de la IED. Las formas de expansión básicas se subdividen en formas semiabiertas, que pueden implicar una lógica de *market seeking* a escala regional, pero que desarrollan comercio internacional, lo que le otorga ciertas particularidades. El punto clave de la distinción entre formas abiertas y cerradas es su propensión a realizar comercio exterior, y en especial, si se trata de IED dirigida hacia países en desarrollo, su propensión exportadora (ver la descripción de estas categorías en Bittencourt, 2003a).

De lo anterior se deriva la importancia de considerar simultáneamente la cuestión de las formas de expansión transnacional y la de los determinantes de la captación de IED. En el modelo básico se incluyen dos variables: la variable *Simtam* que es un indicador de similaridad en el tamaño de los países y que permitiría captar las formas horizontales de expansión transnacional; y la variable *XMR* que representa la apertura externa de la economía receptora. Asimismo en especificaciones adicionales se agregan variables representativas de la proyección exportadora a los efectos de captar

elementos primarios que permitan identificar las formas de expansión predominantes en las relaciones bilaterales entre los bloques de países.

La mayoría de los estudios empíricos sobre IED e integración regional, solamente consideran dos de los motivos por los cuales las firmas se expanden al exterior (IED horizontal y vertical). Sin negar la importancia de estas dos estrategias de expansión de las empresas transnacionales (ET) en la explicación de la IED, es importante considerar, como lo hace la UNCTAD en su Informe sobre la Inversión Mundial 2004, que existen dos nuevas tendencias de la IED: el papel que ha jugado las fusiones y adquisiciones (F&A) en el incremento de la IED y las “estrategias complejas de integración” que son aquellas que en forma creciente siguen las ET integradas tanto horizontal como verticalmente. Yeaple (2003) define a este tipo de ET como las que establecen filiales en algunos países para evitar los costos de transporte y en otros para obtener ventajas de diferenciales en precios de los factores. Esta estrategia crea una complementariedad entre los dos tipos de filiales.

La explicación de cuándo las ET siguen estrategias de integración compleja es la siguiente: “la IED norte-norte y norte-sur reduce los costos de servir a los mercados internacionales de manera complementaria, creando complementariedades entre las dos formas de IED: Las firmas que realizan inversiones extranjeras verticales (horizontales) reducen sus costos unitarios y por ello expanden sus ventas. Al expandir el número de unidades vendidas, estas firmas mantienen proporcionalmente mayores ganancias al reducir más sus costos unitarios cuando realizan inversiones directas horizontales (verticales)” (Yeaple, 2003)³.

Esta estrategia hace depender el nivel de IED en un país de las características y políticas de sus vecinos. Dos localizaciones pueden ser tanto complementarias como sustitutas, y esta relación dependerá de las características de la industria así como del nivel de los costos de transporte, el factor de producción intensivo, y los costos de la inversión extranjera. Cuando se reducen los costos de transporte, como sucede en los acuerdos de integración regional, es posible que localizaciones que eran sustitutas entre sí, puedan volverse complementarias.

En otras palabras, cuando determinadas industrias tienen características específicas que permiten estrategias de integración complejas y cuando se reducen los costos de transporte por acuerdos de integración regional, es posible que las filiales horizontales se puedan transformar en filiales verticales en el marco de una estrategia de integración internacional compleja desarrollada por la firma. Este puede ser un aspecto importante para entender la IED en México y en otros países de Centroamérica, IED de países desarrollados en China y otros países asiáticos, así como la IED intra-asiática. También deberá considerarse esta posibilidad para analizar en perspectiva la IED en el MERCOSUR, en el marco de los acuerdos de integración regional con países desarrollados.

La incorporación de estos conceptos en los modelos econométricos es compleja. Las variables usadas en la modelización para considerar los efectos de “creación de IED”, “desvío de IED” y “dilución de IED” están fuertemente asociadas con la IED horizontal y vertical, pero no lo están con una posible transición entre ambas formas de IED. Con el propósito de incluir alguna dimensión de esta estrategia, se discrimina en el modelo general entre bloques de países (desarrollados y en desarrollo).

No hemos encontrado trabajos teóricos que incluyan las F&A en los modelos de equilibrio general. No está claro que las F&A estén conectadas con los determinantes

³ Traducción propia.

más convencionales de la IED: tamaño y dinámica de los mercados de destino (IED horizontal) o dotación de factores o apertura comercial de los países de destino (IED vertical).

2.2 Ganadores y perdedores

Los acuerdos de integración regional (AIR) pueden tener diferente impacto sobre los flujos de IED. Este impacto dependerá, entre otros, de las características de los países que se integran, de la naturaleza del acuerdo de integración, del tipo de IED predominante en estos países (horizontal-vertical, orientada a la exportación o sustitutiva de importaciones), de las políticas adoptadas por los mismos antes y después del acuerdo.

Asimismo, el impacto podrá ser diferente sobre los flujos intra regionales que sobre los flujos extra regionales. En el primer caso, dado que los AIR implican reducción en las barreras arancelarias, las firmas que antes atendían a un mercado a través de IED pueden pasar a hacerlo mediante exportaciones desde su país de origen una vez que el AIR está vigente. En este caso puede esperarse una reducción de los flujos de IED ante un AIR, cuando los flujos responden a inversión horizontal (de Souza y Lochard, 2004). Por otra parte, los acuerdos de integración regional pueden fomentar la IED vertical entre los socios cuando las firmas distribuyen geográficamente su producción atendiendo a la búsqueda de menores costos totales (Blomström y Kokko, 1997) e incrementando los flujos comerciales. En este caso, IED y comercio resultan complementarios.

Los AIR al facilitar el comercio entre los países socios, pueden aumentar la IED “horizontal en bienes diferenciados”, ya que en el marco del acuerdo será más fácil especializar a las diferentes filiales dentro de la región y generar intercambio de bienes entre las mismas a través del comercio intrafirma.

En el caso de los flujos extra regionales de IED, también los AIR pueden determinar impactos diferentes. Cuando se trata de IED orientada al mercado, el incremento de tamaño de mercado que implica el AIR estaría generando mayores oportunidades de IED extra regional dependiendo de cuales sean las barreras arancelarias de la región frente al resto del mundo. Si se trata de IED vertical que no implica fragmentación de la producción entre los países miembros del acuerdo, es posible que este no tenga ninguna influencia sobre los flujos extra regionales o tenga una influencia negativa si como consecuencia del mismo las barreras arancelarias con terceros países aumentan. Si la IED vertical conlleva fragmentación de la producción entre países miembros del AIR o si se trata de inversión horizontal en bienes diferenciados es probable que el acuerdo fomente el ingreso de IED extra zona.

Markusen (2003) aplica su marco teórico al análisis del efecto de los AIR sobre los flujos de IED extra zona. Cuando se trata de AIR entre países en desarrollo, el mismo al implicar un mercado de mayor tamaño relativo podría fomentar el ingreso de inversión horizontal de países extra zona. Cuando el acuerdo implica la integración entre países desarrollados y países en desarrollo, también podrían incrementarse los flujos de IED de terceros países, si sus ET tratan de explotar la oportunidad de ventajas de localización de los países en desarrollo para poder exportar a los países desarrollados que integran el acuerdo, siguiendo una forma de IED tipo “plataforma de exportación”. Esta estrategia también la utilizarían las ET de los países desarrollados que integran el acuerdo, incrementando de esta manera los flujos de IED intra-zona, generando un efecto de competencia sobre las ET de terceros países y debilitando los posibles beneficios de estas últimas (Markusen, 2003).

Por último, los nuevos flujos de IED que la formación de un acuerdo de integración regional implica, pueden presentar una distribución desigual entre los países que lo integran. De Sousa y Lochard (2004) señalan que “los flujos adicionales de IED que se generan por nuevos miembros no se localizan, necesariamente, en los nuevos integrantes”. Dentro de una AIR puede haber ganadores y perdedores, en términos del monto de IED recibido por cada país.

También puede haber efecto de redistribución de la IED dentro de la región (dilución de IED). Esto ocurre cuando las ET horizontales concentran la producción en un único país y proveen a los demás mediante el comercio, cuando se eliminan las barreras comerciales entre los países de la región, o cuando la IED se relocaliza en nuevos miembros que tienen menores costos de producción.

¿Qué determina si un país gana o pierde?. La mayor parte de la literatura sobre AIR e IED encuentra que uno de los factores que puede explicar quien pierde y quien gana, es el tamaño del país. A las firmas no les interesa invertir en países pequeños cuando hay incertidumbre en el futuro de una AIR. Levy, Stein y Dualde (2003) consideran que los mayores perdedores pueden ser los países de tamaño medio, dado que los países pequeños, con o sin AIR, en general se vinculan con las ET a través del comercio y no reciben flujos de IED. Sin embargo, en estudios previos sobre determinantes de flujos de IED al MERCOSUR (Bittencourt y Domingo, 2002) hemos encontrado que la AIR podría haber jugado un papel negativo en los flujos de IED hacia los países miembros más pequeños (especialmente Uruguay).

Por otra parte, países que ofrecen un paquete más atractivo para los inversores en relación a la calidad de sus instituciones, la calidad de su fuerza de trabajo, su régimen impositivo hacia las ET y el desarrollo de su infraestructura, podrían ser los ganadores.

Te Velde y Bezemer (2004) exploran diferentes razones que determinan que la formación de una AIR, no necesariamente, lleva a una distribución equitativa de los flujos de IED entre países. Encuentran que cuanto mayor es el país en términos relativos en una región, atrae más inversión, y que no son los países más pobres, los que necesariamente atraen menos IED. También confirman la hipótesis de que los países centrales pueden atraer más IED que los países periféricos a través de la regionalización.

Te Velde y Fahnbulleh (2003) consideran otros elementos que determinan en que medida esta distribución desigual tiene lugar: el nivel de la tarifa externa de nación más favorecida, cuán estricta son las reglas de origen y los efectos de aglomeración en los distintos países miembros. Sugieren que si la integración genera un flujo adicional de IED con beneficios similares para los miembros de la AIR, puede dar inicio a un círculo virtuoso, por lo que la cooperación para una promoción conjunta de la inversión podría generar beneficios a toda la región.

El análisis de ganadores y perdedores ha estado asociado con incrementos y reducciones de los flujos de IED, pero hay otros aspectos relacionados con efectos de la IED sobre el bienestar de los países receptores que han sido sujeto de debate. La discusión de los potenciales beneficios y costos de la IED sugiere que no toda IED presenta beneficios similares. Para obtener mayores beneficios de la IED, un país tiene que lograr localizar a las filiales de ET en las industrias más avanzadas, donde son mayores los potenciales derrames tecnológicos; inducir a estas firmas para que exporten parte de su producción y de esta manera reduzcan las restricciones del balance de pagos, así como inducir a las firmas locales para que sean seguidoras en

esos mercados; y tener éxito en fortalecer los vínculos entre las ET y las firmas domésticas, las que deben tener la capacidad de absorber estos derrames⁴.

Aparecen por lo tanto dos preguntas: i) ¿qué tipo de políticas pueden adoptar los países para asegurar resultados beneficiosos de los flujos de IED y cómo puede una AIR afectar la efectividad de estas políticas?, tema que si bien es el más relevante para la contribución de la IED al desarrollo, no forma parte del objetivo de este trabajo; y ii) ¿qué pueden hacer los países para ser ganadores de IED, es decir aumentar su capacidad de atraer IED, en una integración regional? Sobre esta pregunta referida a cómo las AIRs afectan los determinantes de la IED formularemos algunas hipótesis en este documento.

La evidencia discutida en Levy, Stein, Daude (2003) sugiere que la mejora en la capacidad de atracción puede ser pequeña para los países que tienen dotación factorial similar a la de los países de origen de la IED y además, están relativamente cerrados al comercio internacional. Estos países deberían considerar que la apertura amplifica el impacto de la AIR en la IED, y además modifica la composición de la IED de horizontal a vertical, un cambio que, además, podría fortalecer los beneficios que un país puede derivar de la actividad de las ET. En otro trabajo los mismos autores demuestran que los países que presentan condiciones globales más atractivas para los inversores extranjeros son los que pueden ganar más IED en la formación de AIRs. (Levy, Stein, Daude, 2002b).

Los estudios antes mencionados, en ningún caso indican que países específicos, dentro de los diversos acuerdos de integración, serían ganadores o perdedores. Simplemente establecen un conjunto de características generales que posibilitarían que los diversos países se ubiquen en una u otra posición. Este análisis implica una visión estática de la relación IED–procesos de integración, ya que estos últimos pueden influir sobre la conformación del conjunto de características de los países miembros que los habilite a transitar de una posición relativa a otra.

⁴ Para una discusión sobre los posibles derrames de la IED ver Blömstrom y Kokko (1996) quienes identifican fundamentalmente dos tipos de derrames: “derrames de productividad” y “derrames de acceso al mercado”. El primero se presenta cuando las firmas locales pueden mejorar su productividad como resultado de sus vínculos con las filiales de las ET. El segundo ocurre cuando las operaciones de exportación de las ET pueden abrir el camino de las firmas locales para ingresar a los mismos mercados. La IED también puede generar derrames negativos, como cuando las firmas locales son desplazadas del mercado, y cuando se producen incrementos en los costos de los factores de producción como resultado de la IED. Para un análisis del primer tipo de derrames en el caso de los países del MERCOSUR ver Laplane, M. (ed.) (2005).

3. MODELO ECONOMETRICO

3.1 Modelo gravitacional básico

El modelo gravitacional básico para explicar los flujos bilaterales de IED es el siguiente⁵:

$$\text{IED}_{ij,t} = \beta_j \text{PBI Receptor}_{j,t} + \beta_i \text{PBI Emisor}_{i,t} + \gamma \text{AIR}_{ij,t} + \eta \text{MerAmp-E}_{i,t} + \phi \text{PRRH}_{j,t} + \lambda \text{Priv}_{j,t} + \delta \text{Inflación}_{j,t} + \nu \text{Simtam}_{ij,t} + \sigma \text{TBI}_{ij,t} + \rho \text{XMR}_{j,t} + \varphi_t + \alpha_{ij} + u_{jt}$$

Donde:

$\text{IED}_{ij,t}$ corresponde al flujo bilateral de IED (del país i al país j) en el año t ⁶. Siguiendo la metodología usual en los modelos gravitacionales, trabajamos con logaritmos de los flujos de IED y no con el nivel de flujos, como variable dependiente⁷.

$\text{PBI Receptor}_{j,t}$ es el logaritmo del PBI real del país receptor.

$\text{PBI Emisor}_{i,t}$ es el logaritmo del PBI real del país emisor.

$\text{MerAmp-E}_{i,t}$ es el *PBI Ampliado AIR Emisor* variable usada por Levy, *et al.* (2003). Esta variable se define como el logaritmo de la suma del PBI del país emisor y de todos los países que son sus socios en una AIR. Si el coeficiente es negativo, esta variable capturaría los efectos de desvío/dilución de IED.

$\text{AIR}_{ij,t}$ es un conjunto de diferentes variables dummies por país que se construye de la siguiente manera:

En una primera especificación, se construye una dummy que toma el valor 1 en el año t si el país receptor es miembro de uno de los siguientes acuerdos de integración regional: MERCOSUR, Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), Pacto Andino (CAN), Mercado Común Centroamericano (CACM), Comunidad del Caribe (CARICOM), Área de Libre Comercio Australia-Nueva Zelanda, Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA), Unión Europea (UE), Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Consejo de Cooperación del Golfo (GCC) y Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)⁸, y cero en otro caso.

⁵ El modelo es el mismo utilizado por López y Orlicki (2005) con dos variables adicionales (*Simtam* y *XMR*).

⁶ De acuerdo con UNCTAD, en el caso de las filiales de ET y empresas asociadas, los flujos de IED incluyen las ventas netas de acciones y préstamos (incluyendo las adquisiciones realizadas a través de equipos, derechos de producción, etc.) a la empresa matriz más la proporción de las matrices en la reinversión de utilidades de la filial, más el total neto de los préstamos intra-compañía (corto y largo plazo) otorgados por la matriz. Para las sucursales de ET, los flujos de IED consisten en el incremento en reinversión de utilidades más el incremento neto en fondos recibidos del inversor extranjero directo. Los flujos de IED con signo negativo indican que al menos uno de los componentes de la definición anterior es negativo y no es compensado por montos positivos de los restantes componentes.

⁷ Levy, *et al.* (2002a) argumentan diversas razones para seleccionar este procedimiento: por ejemplo, la especificación en log permite una normalización útil que reduce el peso de pares con flujos muy grandes de IED, además de que permite interpretar los coeficientes de las variables continuas como elasticidades.

⁸ En relación a la fecha considerada como el comienzo del proceso de integración, hemos seguido a Montenegro y Soloaga (2004) y Levy, *et al.* (2003), los cuales utilizan el año de la creación (o relanzamiento, cuando una AIR existente se reforma de modo tal que se espera un cambio significativo en los patrones de comercio y de inversión). Los años considerados para cada acuerdo son los siguientes: MERCOSUR (1991), NAFTA (1994), CAN (1991), CACM (1991), CARICOM (1973), ASEAN (1992), Área de Libre Comercio Australia – Nueva Zelanda (1983), Consejo de Cooperación del Golfo (1982), CEFTA, EFTA y UE (varios años dependiendo del país involucrado). Para Canadá y Estados Unidos, también se consideró el CUFTA (1989). Naturalmente, hemos tenido en cuenta la fecha efectiva de entrada de cada país a su respectiva AIR.

Luego, dividimos la variable AIR en IED intra y extra-regional definiendo dos variables dummies. $IntraAIR_{ij,t}$ variable que adopta el valor 1 si el país receptor y el emisor son partes del mismo acuerdo en el año t, y cero en otro caso. $ExtraAIR_{ij,t}$ que adopta el valor 1 si el país receptor es miembro de una de las AIRs y el país emisor no lo es en el año t, y cero en otro caso. Si el coeficiente de $IntraAIR$ ($ExtraAIR$) es positivo, capturaría “creación de inversión” intra-regional (extra-regional).

En la tercera especificación, dividimos a los países receptores miembros de una AIR en tres grupos, en relación a cual AIR pertenecen:

- 1) AIR1: CACM, CAN, CARICOM, MERCOSUR y NAFTA (en este caso, los países receptores son candidatos a entrar en el ALCA)
- 2) Unión Europea (UE)
- 3) Otros: ASEAN, EFTA, Consejo de Cooperación del Golfo, Área de Libre Comercio Australia-Nueva Zelanda y CEFTA⁹.

Luego, las variables dummies $IntraAIR$ y $ExtraAIR$ usadas en la segunda especificación se interaccionan con las tres variables dummies asociadas con los grupos de AIRs antes mencionados. Por lo tanto, tenemos las siguientes variables dummies: $IntraAIR1_{ij,t}$, $IntraUE_{ij,t}$ y $Intraotros_{ij,t}$, $ExtraAIR1_{ij,t}$, $ExtraUE_{ij,t}$ y $Extraotros_{ij,t}$ ¹⁰. El grupo de países receptores que no pertenecen a una AIR serán nuestro punto de comparación.

$PRRH_{j,t}$ es una variable que trata de capturar el ambiente político e institucional en los países receptores, bajo el supuesto de que un buen ambiente tiene una influencia positiva en la atracción de IED. Para medir esta variable se utiliza el Índice de Riesgo Político elaborado por International Country Risk Guide (ICRG). El Índice tiene un rango de 0 a 100 puntos y se construye con 12 variables ponderadas: estabilidad gubernamental, condiciones socioeconómicas, perfil de inversiones, conflicto interno, conflicto externo, corrupción, influencia de los militares en la política, influencia de la religión en la política, orden público, tensiones étnicas, responsabilidad democrática, y calidad de la burocracia. A mayor valor del índice, menor riesgo del país receptor.

$Priv_{j,t}$ es el monto involucrado en las privatizaciones realizadas en el país receptor en el período t. Las privatizaciones pueden estar asociadas con flujos significativos de IED, así como con reformas estructurales en los países receptores que pueden favorecer a la IED.

$Inflación_{j,t}$ es la tasa de inflación anual del país receptor en el período t, a los efectos de controlar la inestabilidad macroeconómica. Se espera una relación negativa entre tasa de inflación y flujos de IED.

$Simtam_{ij,t}$ es un índice de similaridad de tamaño entre los países que toma valores de $-\infty$ (el log del número cercano a cero) en el caso de máxima diferencia en el tamaño, y $-0,69$ [$\ln(0,5)$] cuando los países tienen el mismo tamaño. Esperamos que los países de tamaño similar tengan mayores flujos de IED bilateral, la que sería predominantemente de tipo horizontal. Esta variable se define igual que en Di Mauro (2000):

⁹ Dado que nuestro objetivo es el impacto del ALCA y el acuerdo UE-MERCOSUR, la inclusión de otros acuerdos regionales de integración en nuestro análisis es solamente para controlar los efectos en flujos de IED al ALCA y a los países de la UE.

¹⁰ En $AIR1$ diferenciamos el efecto del NAFTA del de las AIRs Sur-Sur ($IntraAIR1N$ e $IntraAIR1S$)

$$Simtam_{ijt} = \ln \left[1 - \left(\frac{PBI_{it}}{PBI_{it} + PBI_{jt}} \right)^2 - \left(\frac{PBI_{jt}}{PBI_{it} + PBI_{jt}} \right)^2 \right]$$

XMR_{j,t} es el logaritmo de la suma de exportaciones e importaciones del país receptor. Se espera una relación positiva entre esta variable y los flujos de IED. Una relación positiva entre IED y apertura externa podría estar implicando que la forma de transnacionalización predominantes sería la vertical.

TBI_{ij,t} Tratados Bilaterales de Inversión: es una variable que toma el valor uno si ambos países (receptor y emisor) tienen un tratado bilateral de inversión firmado y ratificado en el momento t, y cero en otro caso¹¹. Esta variable captura el impacto promedio de estos tratados sobre los flujos de IED. Esperaríamos una relación positiva con los flujos de IED¹².

ϕ_t son variables dummies por año para el período 1984-2002. Estas variables recogen el efecto de aquellos factores que afectan la inversión bilateral y que varían en el tiempo, son constantes entre pares y no han sido incluidos en la lista de variables explicativas. En nuestro caso, ayudan a controlar el crecimiento espectacular de IED observado en el tiempo¹³.

α_{ij} son los efectos fijos de pares de países. Nuestra especificación es un panel e incluye efectos fijos por par de países de manera de aislar la dimensión de series temporales del proceso de integración sobre los flujos de IED, y omitir la variación de corte transversal (*cross-section*). Por lo tanto, estos efectos fijos por pares de países estarían representando variables específicas en la relación bilateral, invariantes en el tiempo como distancia, frontera, idioma común y vínculos coloniales¹⁴. En alguna medida, estos efectos podrían también dar cuenta de diferencias en la dotación factorial no variable en el tiempo que puede inducir flujos de IED bilateral “vertical”.

3.2 Especificación para el análisis de formas de expansión de la IED

A los efectos de identificar posibles vínculos o asociaciones entre los flujos de IED en los países receptores y sus corrientes y patrones comerciales o exportadores, que contribuyan a enriquecer la identificación y análisis de las formas predominantes que adopta la IED en los países receptores en el periodo de estudio, se utilizaron dos especificaciones adicionales del modelo base.

¹¹ Esta variable sólo captura tratados de inversión, independientemente de los acuerdos de integración regional. Algunas AIRs contienen disposiciones sobre inversión, pero estas no están consideradas en esta variable.

¹² Dee y Gali (2003) por el contrario, encuentran una falta de respuesta de la IED a los tratados bilaterales de IED.

¹³ En general, las estimaciones de los coeficientes de estas variables dummies no se reportan. Las tablas que reportan nuestras estimaciones econométricas muestran los resultados de los test F para las variables temporales como un todo.

¹⁴ De acuerdo a de Sousa y Lochard (2004), esta metodología tiene varios beneficios. Primero, reduce el riesgo de colinealidad entre las variables explicativas. Segundo, permite controlar la correlación entre algunas variables explicativas y el término de error. También, previene sesgos de estimación relativos a la especificación de los determinantes invariantes de la IED (como dummy de distancia, fronteras comunes o idioma común) dado que estos determinantes están contabilizados en el efecto específico bilateral (Pakko y Wall, 2001). Finalmente, dado que se centra en la dimensión series temporales, permite capturar la relación dinámica entre integración e IED. Por lo tanto, contesta la “buena” pregunta de política económica (Glick y Rose, 2002; Micco *et al.*, 2003): Los países que deciden formar o integrarse a un proceso de integración, invierten más en otros países miembros del acuerdo? Los países que deciden formar o integrarse a un proceso de integración reciben más flujos de IED desde los países no miembros del acuerdo?

En la primera se sustituyó la variable de apertura (XMR) por los flujos de comercio exterior, específicamente las exportaciones, de los países receptores de IED. Asimismo esta especificación del modelo se estimó para el total de los flujos bilaterales y en forma separada para los flujos entre países desarrollados y para los flujos de países desarrollados en países en desarrollo. El objetivo es testear la hipótesis del predominio de la IED de tipo horizontal en la relación entre países desarrollados, y la vertical u otro tipo de inversión en el caso de la IED de países desarrollados a países en desarrollo, y analizar los rasgos diferenciales que una u otra forma pudieran tener sobre los impactos de los procesos de integración en los flujos de IED. Se incorporaron al modelo las siguientes variables, todas ellas referidas al país receptor (subíndice j):

$XR_{j,t}$ = exportaciones totales

$X\text{-desa}_{j,t}$ = exportaciones a países desarrollados

$X\text{-en desa}_{j,t}$ = exportaciones a países en desarrollo

En la segunda especificación las exportaciones de los países receptores se desagregaron según tipos de bienes, con el objeto de buscar nuevos elementos que permitieran reforzar los resultados alcanzados en la especificación anterior. Para ello se sustituyó la variable XR por las siguientes variables, todas ellas referidas al país receptor (subíndice j):

$X\text{-alimentos}_{j,t}$ = exportaciones de alimentos

$X\text{-miner}_{j,t}$ = exportaciones de minerales

$X\text{-manuftotal}_{j,t}$ = exportaciones totales de manufacturas, las que a su vez se dividen en:

$X\text{-textil}_{j,t}$ = exportaciones de textiles

$X\text{-químicos}_{j,t}$ = exportaciones de productos químicos

$X\text{-macyequip}_{j,t}$ = exportaciones de maquinaria y equipo

3.3 Especificación para el análisis de ganadores y perdedores

Como se mencionó en el punto 2.2, los estudios previos sobre este tema no identifican específicamente que países resultan ganadores o perdedores, en relación a la IED, en los acuerdos de integración regional, simplemente señalan características generales que podrían llevar a los países a ubicarse en una u otra categoría. En este trabajo se desarrolla una primera aproximación metodológica para identificar y analizar los posibles ganadores/perdedores al interior del MERCOSUR en el marco de un acuerdo de integración ampliado. La misma consiste en incluir variables específicas de atracción. Esta metodología resulta extremadamente sencilla y poco sofisticada del punto de vista econométrico pero permite captar el efecto diferenciado de la creación interna y externa de IED en cada uno de los países del MERCOSUR¹⁵.

Un primer grupo de variables de atracción corresponde a dummies que tratan de captar de manera general las especificidades de cada uno de los países. Se construyeron como el producto entre una dummy por país y las variables de creación interna ($IntraAIR1$) y de creación externa ($ExtraAIR1$) de IED en dicho acuerdo de integración. De esta manera se generan cuatro variables para creación interna, una para cada país ($Dargintra$, $Dbraintra$, $Dparintra$ y $Duruintra$) que se construyen de la siguiente forma: $IntraAIR1 * dummy\ de\ país$ (1 para el país considerado, 0 para el

¹⁵ No fue posible identificar la creación interna en todos los casos por falta de información (no disponemos de información de flujos intra MERCOSUR en Argentina y Uruguay).

resto); y cuatro para creación externa, una para cada país (**Dargextra**, **Dbraextra**, **Dparextra** y **Duruextra**) que se construyen de la siguiente forma: $Extra AIR1 * dummy$ de país (1 para el país considerado, 0 para el resto).

Un segundo grupo de variables mide el tamaño relativo de cada uno de los cuatro países y se construyó de igual manera que la anterior pero en lugar de utilizar una dummy por país se utilizó la participación relativa de cada país en la AIR (medida a través del PBI)¹⁶. Las variables generadas, corresponden cuatro a la creación interna, una por cada país (**Argintra**, **Braintra**, **Parintra** y **Uruintra**) que adoptan la siguiente forma: $IntraAIR1 * (PBI \text{ del país en cuestión} / PBI \text{ MERCOSUR})$; y cuatro para creación externa, una por cada país (**Argextra**, **Braextra**, **Parextra**, **Uruextra**) que se adoptan la siguiente forma: $Extra AIR1 * (PBI \text{ del país en cuestión} / PBI \text{ MERCOSUR})$

Con el primer grupo de estas variables se buscó identificar la existencia de creación interna y externa de IED en cada país miembro, así como las posibles diferencias que los mismos presentan como receptores de IED. Con el segundo se trató de identificar o medir si los países con diferente tamaño relativo atraen diferentes montos de IED, y como se diferencian entre ellos¹⁷.

El modelo se estimó de dos maneras: en un primer caso con efectos fijos por relación bilateral, mientras que en el otro se excluyeron dichos efectos y se estimó con dummies por país, es decir efectos fijos por país emisor y receptor, junto a otras variables usualmente utilizadas en los modelos gravitacionales:

Distancia: distancia en kilómetros entre las capitales de los países de la relación bilateral

Lenguaje: dummy que vale 1 si ambos países tienen un lenguaje común y cero en otro caso

Frontcom: dummy que toma el valor 1 si ambos países son contiguos o tienen fronteras comunes y cero en otro caso.

La base de datos es la misma que se describe en el documento de López y Orlicki que forma parte de este informe. Los datos de comercio se tomaron del Banco Mundial (World Investment Indicators), y la información sobre TBIs provino de UNCTAD.

¹⁶ Una aproximación similar puede encontrarse en Dee y Gali (2003) y Te Velde y Bezemer (2004).

¹⁷ Asimismo, y con carácter exploratorio, se construyeron un tercer grupo de variables específicas de atracción de IED para cada país, tomando en cuenta un conjunto de características específicas de los mismos. Los resultados obtenidos con estas variables fueron similares a los encontrados en las estimaciones realizadas con los otros dos grupos de variables, aunque de menor magnitud. Los mismos se presentan en el anexo 2.

4. RESULTADOS ECONOMETRICOS

4.1 Formas de expansión de la IED

En la tabla 1 se reproducen los resultados obtenidos por López y Orlicki (columna 1) y los resultados de las estimaciones del modelo básico (columnas 2 a 5)¹⁸.

Tabla 1
Resultados López y Orlicki y Modelo Básico

	(1) Res. CENIT	(2) 1984-02	(3) 1984-02	(4) 1984-02	(5) 1984-1997
PBI Receptor	-0.62	-1.46	-1.47	-1.46	-1.79
PBI Emisor	5.60 ***	5.41 ***	5.61 ***	5.41 ***	8.15 ***
Simtam	---	1.61	1.61	1.62	2.64
Prrh	5.10 ***	5.11 ***	4.77 ***	5.16 ***	4.96 ***
Inflación	-0.98 ***	-0.99 ***	-0.96 ***	-0.99 ***	-0.61 **
Priv	0.04 **	0.04 **	0.03 **	0.04 **	0.03 *
TBI	1.30 **	1.26 **	1.15 **	1.28 **	1.32 *
XMR	---	0.28	0.34 (*)	0.28	0.53 **
IntraAIR1	2.94 **	2.91 **	---	0.10 **	2.43 (*)
IntraAIR1N	---	---	-0.10	---	---
IntraAIR1S	---	---	4.09 **	---	---
IntraUE	2.22 ***	1.74 (*)	1.75 (*)	0.06 (*)	1.49
Intraotros	3.18 **	2.88 *	2.90 *	0.10 *	0.96
ExtraAIR1	1.86 ***	1.78 ***	---	0.06 ***	1.31 **
ExtraAIR1N	---	---	0.87	---	---
ExtraAIR1S	---	---	2.39 ***	---	---
ExtraUE	3.73 ***	3.36 ***	3.35 ***	0.11 ***	3.84 ***
Extraotros	1.12 *	0.71	0.74	0.02	1.09
MerAmp-E	-0.45 *	-0.43 *	-0.45 *	-0.43 *	-0.38 (*)
Obs.	14291	14024	14024	14024	10209
Groups	1495	1464	1464	1464	1233

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) todas las variables en log; ii) con dummies por año 1985-2002; y iii) en columna (3) la interacción entre la variable dummy AIR y el log del respectivo mercado extendido de la AIR a la cual pertenece el país receptor; iv) Res. CENIT: tomados de López y Orlicki (2005).

Las columnas (2) a (4) presentan resultados similares a los de López y Orlicki (columna 1) para las estimaciones de coeficientes de las variables de control que típicamente forman parte de los modelos gravitacionales, PBI de país origen (*PBI Emisor*) y de destino de la IED (*PBI Receptor*), pese a la inclusión de las dos nuevas variables *Simtam* y *XMR*. Llama la atención que el PBI de los países receptores no presente un coeficiente significativo, cuando el tamaño y dinámica del mercado interno son las primeras variables a que hacen referencia la gran mayoría de los estudios empíricos sobre determinantes de la IED. Esta podría ser una primera indicación de

¹⁸ Se realizaron estimaciones incluyendo proxis de dotación de capital humano como una forma de aproximación a las diferencias en las dotaciones factoriales como determinante de la IED bilateral. La información sobre enrolamiento de la mano de obra en educación terciaria para los diferentes países de la muestra sólo está parcialmente disponible a partir de 1990, por lo que se reduce considerablemente el número de observaciones. Esta variable no resultó significativa, modificando la significación de otros parámetros que en la mayoría de las estimaciones resultaban robustos.

que la IED horizontal, considerada la dominante en el mundo desde la segunda posguerra, podría estar perdiendo relevancia en las últimas décadas del siglo XX¹⁹.

Algunas de las restantes variables incorporadas al modelo general presentan resultados que parecerían apoyar la conclusión anterior. Mientras *Simtam*, que implica un índice de similaridad de tamaño entre los países de origen y destino de la IED, presenta un coeficiente no significativo, la variable que busca capturar el efecto de la apertura (*XMR*) presenta el signo esperado aunque con un bajo nivel de significación. De hecho, podría entenderse como evidencia débil de un mayor peso de la IED vertical en el promedio mundial. Por su parte, los acuerdos bilaterales de inversión (TBI) presentan un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre los flujos de IED bilateral. Este es un resultado bastante robusto que se reitera consistentemente en diversas especificaciones del modelo²⁰.

Las restantes variables del modelo mantienen su significación y presentan pequeños cambios en sus magnitudes, a excepción de aquella que busca medir el efecto de creación interna de IED para los países de la UE (*IntraUE*), que pierde significación respecto a los resultados obtenidos por López y Orlicki. Esto se explica por la inclusión de la variable de apertura (*XMR*), ya que cuando dicha variable se elimina de la estimación el coeficiente de *IntraUE* retorna a ser significativo y con un valor elevado²¹.

Este punto resulta interesante a efectos de una reflexión prospectiva sobre los impactos potenciales de los acuerdos de integración que eventualmente podría firmar el MERCOSUR con los países del Norte. Es sabido que el comercio intra-europeo constituye una fracción mayoritaria dentro del comercio total que realizan los países de la UE, por lo tanto, debe ser el comercio intra-europeo uno de los principales motores del movimiento de la variable *XMR* para esos países. No parece ser la vigencia del tratado de la Comunidad Europea o más recientemente de la Unión, la que por sí misma promueve los flujos de IED entre esos países. Parece ser el incremento de los flujos comerciales, sean éstos un producto del tratado o de otros factores, los que estarían determinando los flujos bilaterales de IED.

En la columna (5) consideramos la misma especificación para el periodo 1984-1997, tratando de aislar los resultados obtenidos respecto al extraordinario crecimiento de la IED de finales de los 90 vinculado a la intensificación del proceso de F&A y concentrado en los países desarrollados. Consideramos que la especificación del modelo con que estamos trabajando no puede dar cuenta de las causas de ese proceso²².

¹⁹ Los resultados obtenidos presentan coeficientes R^2 sumamente bajos, si bien las pruebas F soportan un nivel de significación superior al 99%. A su vez estos resultados dependen de la inclusión de los flujos bilaterales negativos de IED. Con el objetivo de intentar explicar porqué el PBI del país receptor no resulta significativo, se realizaron estimaciones considerando exclusivamente los flujos bilaterales positivos de IED. En este caso aumenta el nivel de significación del modelo y el *PBI Receptor* resulta significativo. Las estimaciones y una interpretación más detallada de estos resultados se presentan en el anexo 2.

²⁰ En contraste con este resultado un estudio del World Bank (2003) señala que “countries that had concluded a BIT were no more likely to receive additional FDI than were countries without such a pact”, mientras que UNCTAD (1998) señala que “respecto a su impacto en la IED, los resultados de un análisis estadístico agregado no revelan un impacto independiente significativo de los TBIs en la determinación de los flujos de IED”. Hay que tomar en cuenta que los TBI no se celebran entre países desarrollados, los que dan cuenta de los mayores flujos bilaterales de inversión.

²¹ Esta comparación es válida tanto para la estimación por la vía de la variable dummy *IntraUE* como por la variable de interacción entre la dummy *IntraUE* y el PBI de la UE.

²² A los efectos de estudiar el impacto de las F&A en los flujos bilaterales de IED se realizaron estimaciones incluyendo en el modelo variables que trataban de medir este fenómeno (montos adquiridos y montos vendidos, así como dummies para diferenciar a los principales países compradores o vendedores). Las estimaciones realizadas no lograron captar adecuadamente este fenómeno ya que las variables incorporadas no resultaron significativas.

En este sub-período más “normal”, los resultados para las variables del modelo son similares a los obtenidos para todo el periodo, con algunas variaciones en sus niveles; en particular, la elasticidad de los flujos de IED bilateral respecto al comercio exterior del país receptor resulta significativa y de mayor valor que para el período 1984-2002²³, en este caso la variable *IntraUE* no resulta significativa, lo que apoyaría la hipótesis de que los flujos de comercio serían los que estarían determinando los flujos de IED entre los países de la UE.

En la tabla 2 se presentan los resultados obtenidos cuando la variable *XMR* es sustituida por las exportaciones totales y por destino del país receptor, para el total de la muestra y para la muestra dividida por grupo de países (IED entre países desarrollados e IED de países desarrollados en países en desarrollo).

Tabla 2
Resultados del Modelo Básico con *XR* y *X* por grupo de países, 1984-2002

	Total			Entre países desarrollados			De países desarrollados en países en desarrollo		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
PBI Receptor	-1.46	-0.98	-2.17	-4.89	-4.71	-4.15	-2.31	-1.38	-3.91
PBI Emisor	5.41 ***	5.70 ***	5.60 ***	20.7 ***	20.7 ***	20.7 ***	7.63 (*)	7.88 (*)	8.16 *
Simtam	1.61	1.31	1.60	4.35	4.45	4.66	1.12	0.26	1.88
Prrh	5.11 ***	5.04 ***	5.24 ***	3.07	2.98	3.02	3.11 *	3.11 *	3.12 *
Inflación	-0.99 ***	-0.99 ***	-0.98 ***	1.62	1.67	1.61	-0.81 **	-0.75 **	-0.82 **
Priv	0.04 **	0.04 **	0.04 **	0.02	0.01	0.01	0.05 *	0.06 *	0.05 (*)
TBI	1.26 **	1.31 **	1.27 **	4.46	4.59	4.54	1.31 *	1.54 *	1.52 **
XMR	0.28			-0.13	---	---	0.55 *	---	---
XR		-0.33	---	---	-0.15	---	---	0.01	---
X-desa		---	1.45 ***	---	---	-0.34	---	---	2.79 ***
X-en desa		---	-0.24	---	---	-0.27	---	---	-0.43
IntraAIR1	2.91 **	2.94 **	3.07 **	0.75	0.75	0.75	1.32	1.91	-0.1
IntraUE	1.74 (*)	2.24 **	1.63 (*)	1.32	1.30	1.36	Drop	Drop	Drop
Intraotros	2.88 *	3.25 **	2.73 *	2.15	2.13	2.13	Drop	Drop	Drop
ExtraAIR1	1.78 ***	1.83 ***	1.82 ***	-0.58	-0.59	-0.58	0.45	0.68	0.80
ExtraUE	3.36 ***	3.77 ***	3.22 **	2.68	2.64	2.68	Drop	Drop	Drop
Extraotros	0.71	1.14 *	0.69	-0.31	-0.27	-0.34	0.27	0.72	-0.02
MerAmp-E	-0.43 *	-0.43 *	-0.41 *	-0.27	-0.27	-0.27	-0.63 *	-0.63 (*)	-0.52 (*)
Obs.	14024	14274	14187	5556	5556	5556	5668	5888	5802
Groups	1464	1495	1495	411	411	411	617	639	639

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) todas las variables en log; ii) con dummies por año 1985-2002; iii) todas las columnas con dummies por AIR; y iv) en columnas (4 a 6), TBI es 1 solo en los casos de Alemania-Portugal para los años 1984-85 y Francia-Israel en los años 1985-02. En general no se celebran TBI entre países desarrollados.

El incremento de las exportaciones totales de los países receptores (*XR*) no resulta significativo como variable explicativa de los flujos recibidos de IED en el total de la muestra, sin embargo cuando las exportaciones se dividen en función del grupo de países a los que se destina, aquellas que se realizan a países desarrollados presentan un efecto positivo y significativo, mientras que las que tienen por destino a los países en desarrollo no son significativas (columna 2 y 3).

Cuando se analizan los flujos bilaterales de inversión entre países desarrollados, únicamente la elasticidad respecto al PBI del país emisor resulta significativa en la explicación de la IED bilateral (columnas 4 a 6), lo que podría estar indicando cierto

²³ Se realizó el test de Chow para verificar cambio estructural en los parámetros. El resultado indica que se rechaza la hipótesis nula de constancia de los parámetros en ambos períodos.

predominio de la IED horizontal (orientada al mercado interno)²⁴. En el caso de la IED de países desarrollados a países en desarrollo, resultan significativos los coeficientes asociados al riesgo político, la inflación, los TBIs, las privatizaciones, la apertura, y el PBI del país emisor (con diferentes niveles de significación y valor según distintas especificaciones del modelo). Estos resultados podrían sugerir la existencia de IED de tipo vertical u otro tipo de IED. Los parámetros estimados para las variables de integración económica resultaron en general no significativos, con la excepción del efecto de desvío (coeficiente de *MerAmp-E* significativo y negativo).

La variable *IntraAIR1* no logra captar los efectos sobre la IED de los acuerdos regionales firmados entre países latinoamericanos, por lo tanto estaría captando exclusivamente el incremento de los flujos de IED desde EUA y Canadá hacia México. Sorpresivamente, el impacto del NAFTA, en promedio, no resultaría significativo.

Por su parte, los acuerdos firmados entre países en desarrollo no parecen haber impactado positivamente, en promedio, sobre las inversiones originadas en países desarrollados, de acuerdo a la significación de los coeficientes de *ExtraAIR1* y *Extraotros*. Solamente la dinámica comercial, con independencia de los acuerdos, parece haber impactado sobre la IED.

Cuando se incorporan la diferenciación en el destino de las exportaciones (columna 9), las destinadas a los países desarrollados resultan positivas y significativas, lo indicaría el predominio de IED buscadora de recursos (*resource seeking*) o la existencia de una lógica de “plataforma” de exportación, asociadas a formas no horizontales de IED.

En la tabla 3 se presentan las estimaciones del modelo base considerando las exportaciones de los países receptores diferenciadas por tipo de bienes –primarios y manufacturas- las cuales parecen reforzar el resultado anterior. La variable de exportaciones de bienes primarios o más intensivos en recursos naturales (*X-alimentos*) resulta positiva y significativa, mientras que la variable de exportaciones de bienes manufacturados o de mayor contenido tecnológico (*X-manuftotal*) no es significativa (columna 1).

Este resultado es similar en el caso de la IED de países desarrollados en países en desarrollo (columna 4), donde además las exportaciones de manufacturas son significativas y negativas. Para el caso de la IED entre países desarrollados ninguna de estas variables resultó significativa (columna 3).

Por último, en las estimaciones realizadas con la inclusión en el modelo de las variables de exportaciones desagregadas por tipo de bienes manufacturados (columna 2), resultan significativas y positivas en la explicación del incremento de los flujos bilaterales totales de IED, las de exportaciones de bienes más intensivos en mano de obra (*X-textil*) que realizan los países receptores. Por su parte, las exportaciones de otros bienes con mayor contenido tecnológico o mayor valor agregado (como por ejemplo *X-quimicos* y *X-macyequip*) presentan una relación significativa pero negativa²⁵. Nuevamente, este resultado es similar en el caso de la IED de países desarrollados en países en desarrollo (columna 5)²⁶.

²⁴ Las exportaciones totales de los países desarrollados, así como por destino no resultan significativas en este modelo. Asimismo, no aparecen efectos significativos de los acuerdos de integración sobre la IED, ni por efectos de atracción interna o externa, ni por efectos de desvío. Estos resultados podrían significar que esta especificación del modelo es poco apta para explicar el fenómeno de la IED bilateral entre países desarrollados.

²⁵ Sin embargo, con esta especificación del modelo se reduce el número de observaciones y algunas variables explicativas pierden significación (*PBIs*, *TBI* y todas las variables de integración).

²⁶ Para el caso de la IED entre países desarrollados, ninguna de estas variables resultó significativa, reafirmando el resultado antes comentado.

Tabla 3
Resultados del Modelo Básico con X, por grupo de países y tipo de bienes, 1984-2002

	Total		Países Desarrollados (3)	Desarrollados en países en desarrollo	
	(1)	(2)		(4)	(5)
PBI Receptor	-0.32	0.08	-4.89	0.44	1.53
PBI Emisor	5.66 ***	3.77 (*)	20.7 ***	6.98 (*)	1.2
Simtam	1.98	2.49	4.35	1.22	5.87 (*)
Prrh	5.17 ***	4.71 ***	3.07	3.82 **	4.67 **
Inflación	-1.01 ***	-1.62 ***	1.62	-0.77 **	-1.28 ***
Priv	0.04 **	0.03*	0.02	0.05 (*)	0.04
TBI	0.94 (*)	0.73	4.46	1.17 *	1.19 (*)
X-alimentos	0.87 (*)	0.54	---	1.42 *	0.94
X-miner	-0.1	0.09	---	-0.48	-0.33
X-manuftotal	-0.42	---	---	-1.07 (*)	---
X-quimicos	---	-1.04 (*)	---	---	-1.04
X-macyequip	---	-0.63 *	---	---	-0.99 **
X-textil	---	1.98 ***	---	---	2.33 ***
IntraAIR1	3.22 **	-0.52	0.75	2.37	-0.83
IntraUE	1.99 *	0.20	1.32	Drop	Drop
Intraotros	3.18 **	0.56	2.15	Drop	Drop
ExtraAIR1	2.02 ***	0.80	-0.58	1.51 *	1.67 (*)
ExtraUE	3.55 ***	0.53	2.68	Drop	Drop
Extraotros	1.01 (*)	-0.67	-0.31	0.97	-0.64
MerAmp-E	-0.39 (*)	-0.17	-0.27	-0.51	-0.17
Obs.	13910	10742	5556	5559	4560
Groups	1486	1483	411	635	633

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) todas las variables en log; ii) con dummies por año 1985-2002; iii) todas las columnas con dummies por AIR; y iv) X-quimicos y X-macyequip: 1990-2002.

Los resultados anteriores permiten sugerir que la IED bilateral de países desarrollados en países en desarrollo se concentra en formas de expansión abiertas con estrategias *resource seeking* (recursos naturales y mano de obra barata), que permiten que esta inversión responda, en cierta manera, a estrategias de mayor integración de las ET, las que ganarían importancia desde la última década del siglo XX.

4.2 Ganadores y perdedores

En la tabla 4 se presentan los resultados del modelo estimado para el análisis de ganadores y perdedores, con efectos fijos por relación bilateral (columnas 1, 3 y 5) y de con dummies por país (columnas 2, 4 y 6) incluyendo otras variables usualmente utilizadas en los modelos gravitacionales. En las columnas de efectos fijos se contrastan los efectos de país respecto de las variables generales *IntraAIR1* y *ExtraAIR1*.

Considerando el primer grupo de variables (dummies), el MERCOSUR parece haber creado flujos significativos de IED intra bloque, aunque la información disponible es escasa, y no nos permite identificar flujos entrados a Argentina y Uruguay desde los países socios. Brasil, por su parte, parece haber captado flujos internos de IED.

Tabla 4
Resultados para los países del MERCOSUR: Ganadores y Perdedores

	Países del MERCOSUR con dummy		Países del MERCOSUR con tamaño relativo			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
PBI Receptor	-1.23	-1.63	-1.21	-1.62	-1.20	-1.61
PBI Emisor	5.28 ***	6.04 ***	5.28 ***	6.04 ***	5.27 ***	6.05 ***
Simtam	1.18	0.63 ***	1.19	0.63 ***	1.19	0.63 ***
Prrh	5.35 ***	5.36 ***	5.35 ***	5.36 ***	5.40 ***	5.42 ***
Inflación	-1.05 ***	-0.98 ***	-1.05 ***	-0.98 ***	-1.05 ***	-0.98 ***
Priv	0.04 **	0.03 *	0.04 **	0.03 *	0.04 **	0.03 *
TBI	1.51 ***	0.82 **	1.50 ***	0.82 **	1.52 ***	0.82 **
XMR	0.42 *	0.38 *	0.42 *	0.38 *	0.42 *	0.38 *
IntraAIR1	1.97	1.63 *	1.96	1.62 *	0.07	0.06 *
IntraUE	1.72 (*)	0.99	1.72 (*)	0.99	0.05 (*)	0.03
Intraotros	2.72 *	1.98 *	2.72 *	1.98 *	0.10 (*)	0.07 *
ExtraAIR1	1.63 ***	1.80 ***	1.63 ***	1.79 ***	0.06 ***	0.06 ***
ExtraUE	3.25 **	1.25	3.25 **	1.25	0.11 **	0.04
Extraotros	0.64	0.42	0.64	0.42	0.02	0.01
Dargintra/Argintra	Drop	Drop	Drop	Drop	Drop	Drop
Dbraintra/Braintra	7.74 *	7.63 ***	1.82 *	1.79 ***	1.85 *	1.81 ***
Dparintra/Parintra	-0.15	-0.58	-0.09	-0.55	-0.07	-0.59
Duraintra/Uruintra	Drop	Drop	Drop	Drop	Drop	Drop
Dargextra/Argextra	-3.99 **	-3.80 **	-1.13 *	-1.07 **	-1.13 *	-1.07 **
Dbraextra/Braextra	3.34 **	1.88	0.79 **	0.45	0.80 **	0.47 (*)
Dparextra/Parextra	-3.92	-3.66 ***	-5.72	-5.38	-5.72	-5.37 **
Druextra/Uruextra	3.59	4.15 (*)	3.14	3.66	3.14	3.67
Distancia	---	-2.01 ***	---	-2.01 ***	---	-2.01 ***
Lenguaje	---	1.92 ***	---	1.92 ***	---	1.92 ***
Frontcom	---	0.81 *	---	0.81 *	---	0.81 *
MerAmp-E	-0.47 *	-0.48 **	-0.47 *	-0.48 **	-0.47 *	-0.48 **
Obs.	14024	14024	14024	14024	14024	14024
Groups	1464	---	1464	---	1464	---

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) Con efectos bilaterales fijos: columnas 1, 3 y 5; ii) sin efectos bilaterales fijos y con dummies por país y otras variables (idioma, distancia y contigüidad): columnas 2, 4 y 6; iii) dummies por AIR: columnas 1 a 4; iv) la interacción entre las variables dummies AIR y el log del respectivo mercado extendido de la AIR a la cual pertenece el país receptor: columnas 5 y 6.

En cuanto a la creación externa de IED, algunos países miembros se diferenciarían en su comportamiento como receptores de IED. Brasil se ubicaría como el “ganador” dentro del bloque, mientras que Argentina sería el más nítido “perdedor” Este comportamiento claramente diferenciado muestra que: mientras los flujos de IED se incrementan en Brasil durante el transcurso del periodo, más allá de sus determinantes económicos y políticos y superan el efecto general de *ExtraAIR1*; en Argentina los mismos tenderían a ser decrecientes dado que el coeficiente de *Dargextra* es negativo y de mayor valor que *ExtraAIR1*. En este período, los inversores redujeron los flujos de IED hacia Argentina, los que se ubican por debajo de su potencial de crecimiento. En el caso de la estimación sin efectos fijos los resultados son algo diferentes y en este caso aparece Uruguay como único posible ganador, mientras que Argentina y Paraguay estarían captando flujos de IED de extra-boque por debajo de su potencial²⁷.

²⁷ En esta estimación, cuando se considera predominantemente el perfil de corte transversal del modelo, o sea, se enfatiza porque los inversores eligen uno u otro país y no tanto la evolución en el tiempo, mientras las variables *Simtam* resulta significativa mostrando la importancia del tamaño del mercado interno para esa decisión, el MERCOSUR por si mismo no parece un determinante relevante de la

Cuando realizamos las estimaciones con el segundo grupo de variables (tamaño relativo) los resultados son similares pero de menor magnitud en cuanto a creación interna y externa de IED, lo que sugeriría un mejor ajuste que la estimación con el primer grupo de variables.

La creación externa de flujos de IED se concentraría en Brasil (variable significativa y positiva) y se reduciría en Argentina (significativa y negativa). Estos resultados podrían estar señalando que a medida que Brasil aumentó su tamaño relativo dentro de la AIR MERCOSUR (especialmente entre 1998-02), los flujos incrementados de IED que recibió fueron significativos, mientras que la pérdida relativa de participación de Argentina se asociaría a menores niveles de IED respecto a los recibidos por Brasil²⁸.

Por otra parte, se realizaron estimaciones, a partir del modelo básico, donde se incluyeron las exportaciones de la región y de los cuatro países que la integran, así como su destino (países desarrollados y países en desarrollo), con el objetivo de encontrar algunos elementos que permitan identificar posibles tipos de IED predominantes en los flujos a la región, y vincular esta tipología de la IED con posibles ganadores y perdedores en un proceso de integración ampliado.

Los resultados que se presentan en la tabla A-3 del anexo, sugieren que el incremento de las exportaciones del bloque hacia países desarrollados ha sido un factor explicativo significativo en el incremento de los flujos de IED, contrariamente a lo que ocurre con las exportaciones hacia países en desarrollo. Esto podría estar significando que la inversión en la región presenta cierto grado de integración en sus flujos comerciales y de IED, por lo que de concretarse los acuerdos de integración tanto con la UE como con el NAFTA, el MERCOSUR podría recibir flujos incrementados de IED, asociados a estos flujos comerciales. No todos los países de la región tienen el mismo comportamiento. Mientras las consideraciones para el total del MERCOSUR se aplican al caso de Brasil, en Argentina los flujos de comercio parecen influir en forma decreciente en los flujos de IED. Esto estaría explicado por una influencia mayor del mercado interno y de los procesos de privatización de servicios públicos como determinante de la IED recibida en el período. Por su parte tanto en Paraguay como en Uruguay, los flujos comerciales no resultaron significativos

Lo anterior, estaría reafirmando de alguna manera la ubicación de Brasil como ganador y Argentina como perdedor, con las diferencias señaladas anteriormente entre ambos países, donde en Brasil aparece más integrada la IED con corrientes positivas de comercio hacia los países emisores. El papel de la apertura comercial como determinante de la IED fue también identificado y analizado en Bittencourt y Domingo (2002), llegando mediante una aproximación econométrica diferente a la actual, a un resultado bastante similar: las exportaciones y la apertura comercial respecto a extrazona resultan determinantes de los flujos de IED²⁹.

selección de Brasil como receptor de IED desde extra-zona. Sin embargo como lo muestra el modelo de efectos fijos, el MERCOSUR puede haber contribuido significativamente para determinar la evolución en el tiempo de la IED captada por ese país. La ubicación de Uruguay como posible "ganador" no coincide con la percepción que alcanzamos en trabajos anteriores.

²⁸ En este caso las estimaciones sin efectos fijos resultan muy similares a las ya comentadas. Es decir que el MERCOSUR estaría determinando más el movimiento de la IED que la selección de Brasil como localización. Manteniendo el resto de las variables sin modificar, la IED crece más en este país que en los restantes. Es conocido que en la segunda mitad de los noventa (Laplane et al., 2002) Brasil recibe importantes montos de IED por vía de F&A, en particular en privatización de servicios públicos. Quizás nuestra variable *Priv* no sea suficiente para captar la importancia de este fenómeno que coincide en el tiempo con la dummy MERCOSUR, de tal modo que esta última variable puede estar siendo influida parcialmente por este factor.

²⁹ Este resultado que parece en cierta medida contradictorio con el predominio de la IED "market seeking" que identificamos en otros trabajos, puede matizarse por dos razones. En primer lugar ya

5. CONCLUSIONES

Una de las primeras cuestiones que resultan interesantes del análisis es que el PBI del país receptor no presenta un coeficiente significativo, cuando el tamaño y la dinámica del mercado interno son las variables más significativas en estudios sobre determinantes de IED, lo que podría estar señalando un cambio en las formas de IED desde horizontales a verticales y/o complejas. La forma que adopta la IED entre los países permite perfilar ganadores y perdedores en relación a los flujos de inversión en el marco de acuerdos regionales de integración.

Otro resultado que refuerza lo anterior es la relación positiva entre flujos de IED y apertura comercial (*XMR*), cuya introducción en el modelo hace que la variable que mide el efecto de la creación interna de IED para los países de la UE (*IntraUE*) pierda significación. Esto se debe a que el principal destino de las exportaciones de los países de la UE es la propia región, y por lo tanto, es el comercio intra-europeo el que funciona como determinante de esta apertura comercial que tiene un efecto positivo sobre los flujos de IED. Lo anterior estaría señalando como uno de los principales determinantes de los flujos crecientes de IED al incremento de los flujos comerciales, sean un producto del tratado de integración o de otros factores. Este comportamiento debe considerarse a la hora de evaluar los posibles acuerdos de ampliación del proceso de integración para los países del MERCOSUR. Si esta ampliación implica flujos crecientes de comercio los mismos podrían tener asociados flujos incrementales de IED, pero no necesariamente la mera firma de los acuerdos motivará los flujos, de no mediar previa o simultáneamente un cambio en la estrategia de inserción dominante.

Al reducir el período de análisis a los efectos de eliminar las distorsiones que genera el proceso de fusiones y adquisiciones de los 90, los resultados indican que el incremento de la IED puede estar asociado a creación externa de IED tanto en los países que conformarían el ALCA como en la UE, al tiempo que se observa una mayor elasticidad de los flujos bilaterales de IED respecto al comercio exterior

La forma de IED horizontal (orientada al mercado interno) predominarían en los flujos bilaterales entre países desarrollados (sólo la elasticidad respecto al PBI del país emisor resulta significativa para explicar el movimiento de estos flujos de IED); mientras que en los flujos de países desarrollados a países en desarrollo, los resultados señalarían que no son las formas horizontales de expansión trasnacional las principales determinantes del movimiento de la IED bilateral, dado que además del PBI del país emisor, resultan significativas las variables de apertura comercial, junto a las de riesgo político, privatizaciones, inflación y vigencia de tratados bilaterales de inversiones (TBIs).

Los resultados obtenidos considerando las exportaciones de los países receptores de IED diferenciadas por tipo de bienes, estarían apoyando la hipótesis anterior. Para el caso de la IED entre países desarrollados ninguna de las variables de exportaciones resultó significativa. En el caso de la IED de países desarrollados a países en desarrollo, los resultados indican cierto predominio de las formas de expansión

mencionamos que al analizar con efectos fijos en cada relación bilateral, estamos enfatizando la estimación "*with in*", es decir el movimiento de cada relación, más que la capacidad de captación del nivel o monto absoluto. En segundo lugar es posible que exista un problema de endogeneidad entre exportaciones y PBI, tema clave en nuestro anterior trabajo pero que parece de menor importancia en el presente, habida cuenta de que el PBI de los países receptores por lo general no resulta significativo.

abiertas de tipo *resource seeking* (recursos naturales y mano de obra) para explicar el patrón de movimiento de la IED, lo que implica estrategias de mayor integración de las ET las que tendrían creciente relevancia desde la última década del siglo XX. En este caso, la variación de las X totales resulta positiva y significativa, al igual que las exportaciones de bienes primarios o más intensivos en recursos naturales, pero sorprendentemente las exportaciones de bienes manufacturados o de mayor contenido tecnológico parecen impactar de modo significativo y negativa al crecimiento de los flujos de IED bilateral. Quizás las formas de integración internacional complejas estén avanzando más lentamente de lo que prevemos en otros trabajos, o bien estas variables no son las más aptas para captar ese impacto

Como resultado de lo anterior, si los acuerdos ALCA y MERCOSUR-UE aumentasen – como es previsible- los flujos de comercio, estos tendrían un impacto positivo sobre los flujos de IED, al tratarse de relaciones entre países desarrollados y países en desarrollo, lo más probable es que las formas de expansión predominantes sean abiertas de tipo *resource seeking*. Cabe acotar que, dada la ventaja comparativa de las economías del MERCOSUR en recursos naturales, en relación a los impactos dinámicos de largo plazo de este tipo de IED debe alertarse sobre la tendencia a la formación de enclaves. Maximizar el aporte de este tipo de IED hacia el crecimiento sostenible puede requerir de políticas tendentes a mejorar el vínculo de las filiales con las economías locales.

Respecto al análisis de los países que resultarían ganadores o perdedores como atractores de IED en el marco de los acuerdos de integración regional, en particular en el MERCOSUR, los resultados de las estimaciones usando una aproximación metodológica particular (inclusión de variables específicas de atracción) indican la existencia de comportamientos diferenciados por países. Cuando consideramos la creación externa de IED, Brasil se ubicaría como el único “ganador” dentro del bloque y Argentina como el más probable “perdedor”. Dadas las restantes variables del modelo, en particular el efecto *ExtraAIR1*, los flujos de IED se incrementan en Brasil durante el transcurso del periodo, por encima de los determinantes generales, mientras que en Argentina los inversores externos tenderían a colocar flujos decrecientes, en relación a su potencial.

Por su parte, si bien entre las economías pequeñas los resultados no son tan significativos, estarían mostrando una situación en la que Uruguay se aproxima a “ganador” y Paraguay a “perdedor”, siempre en relación a su potencial, definido por el movimiento de las restantes variables.

Un factor significativo en el incremento de los flujos de IED de los países del MERCOSUR ha sido el incremento de las exportaciones del bloque hacia países desarrollados, lo que indicaría que la inversión en la región presenta cierto grado de correlación con sus flujos comerciales que realizan los países. De concretarse los acuerdos de integración tanto con la UE como con el NAFTA, el MERCOSUR podría recibir flujos incrementados de IED, asociados a los flujos comerciales adicionales que estos acuerdos pudieran generar. Estas consideraciones para el total del MERCOSUR se aplican al caso de Brasil, mientras que en Argentina los principales determinantes parecen ser el mercado interno y los procesos de privatización de servicios públicos (los flujos de comercio parecen influir en forma decreciente en los flujos de IED). Lo anterior, estaría reafirmando de alguna manera la ubicación de Brasil como ganador y Argentina como perdedor (en la IED hacia Paraguay y Uruguay, los flujos comerciales no resultan significativos).

Los resultados del análisis de ganadores y perdedores, no resultan lo suficientemente robustos para permitir proyectar los potenciales impactos sobre los flujos de IED que

podieran recibir los países del MERCOSUR por los acuerdos del ALCA y la UE, a partir de variables que representan acuerdos de integración existentes, se aproximen éstas mediante variables dummies o a través de los “*mercados ampliados*”. Existen fenómenos, o formas de IED de mucho peso durante el período analizado, que no pueden ser captadas adecuadamente por el modelo gravitacional. Por otra parte, el hecho de no existir experiencia previa de países similares a los del MERCOSUR en acuerdos ampliados con la UE o con el NAFTA, hace más difícil incluir variables de control en estos modelos.

Por el contrario, la identificación de formas de IED que dominan algunas de las relaciones bilaterales, parecen ofrecer mejor alternativa para la proyección de los efectos de los acuerdos con los países del Norte. En particular, si se asocia dichos acuerdos a un cambio en las formas de IED actualmente dominantes en el MERCOSUR, desde la horizontal hacia la vertical o la compleja (asociada esta última, desde la perspectiva de los países en desarrollo a flujos de comercio), sería posible establecer una conexión entre el potencial incremento de los flujos de comercio con la IED a recibir por estos países. La hipótesis que los resultados sustentan es que el incremento de los flujos comerciales, más que la realización de los acuerdos de integración, es el que potenció una buena porción de la IED intra-europea (y probablemente la recibida por México en su incorporación al NAFTA). Dicho de otra forma, si el acuerdo de integración no genera nuevos flujos de comercio (antes, en simultáneo, o quizás derivados de la IED recibida), difícilmente puedan incrementarse los flujos de IED de manera muy significativa.

¿Cómo puede modificarse esta estructura de ganadores y perdedores si se firman y ponen en práctica los acuerdos ALCA y MERCOSUR-UE? ¿Cuáles países estarían en mejores condiciones de aprovechar un cambio hacia estrategias exportadoras que serían las que resultarían beneficiadas por los acuerdos de integración?

Sobre estas preguntas solamente podemos ofrecer algunas respuestas de carácter especulativo o de expresión de preocupación frente a probables escenarios futuros. Una posibilidad es que los acuerdos con ALCA y con la UE profundicen las diferencias en la captación externa de IED, tendiendo a consolidar a Brasil y Uruguay como posibles ganadores y a Argentina y Paraguay como perdedores.

Brasil, sobre la base de su mayor desarrollo industrial y apoyado en la realización de economías de escala internas, podría presentar un mayor potencial para el pasaje desde estrategias “*market seeking*” de las filiales de ET hacia estrategias más fuertemente exportadoras, apoyadas en exportaciones hacia otros países en desarrollo y hacia países desarrollados en algunos productos especializados.

Uruguay, en función de su potencial por su ubicación geográfica como vía de entrada y salida del MERCOSUR, así como por una mejor explotación de sus recursos naturales, podría transitar hacia estrategias de tipo vertical o compleja. De hecho, el problema central sería inducir a las ET entrantes hacia productos con mayor agregación de valor, en sus estrategias verticales que vienen siendo las dominantes en este país, evitando o compensando la tendencia a la generación de “enclaves” de la IED orientada hacia los recursos naturales.

Argentina parece el caso de situación intermedia, cuya potencial transformación hacia estrategias exportadoras, más allá de recursos naturales, parece depender crecientemente de la posibilidad de lograr economías de escala dentro del MERCOSUR, situación que aparece con muchas complicaciones en la actualidad.

El problema central para Argentina y Uruguay consiste en sus muy bajas tasas medias de crecimiento de largo plazo vinculadas estrechamente con la inestabilidad de ambas economías (Bittencourt, 2003c). Para estos países, cuyas economías están particularmente interrelacionadas, una mayor integración al MERCOSUR, particularmente con Brasil, resulta una pieza clave de un posible desarrollo industrial (Bittencourt, 2003b).

Paraguay, por su parte, resulta sin dudas el caso más preocupante dada su intra-territorialidad, el nivel de pobreza, la evolución económica reciente y la elevada informalidad de su economía, lo que ubica a este país como el de menor potencial para capturar IED en relación a demás socios del bloque.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Mundial (2003): *Global Economics Perspectives and the Developing Countries*, Washington, D.C., World Bank.

Banco Mundial (2004): *World Development Indicators 2003*, Washington, D.C.

Bittencourt, Gustavo (2003a): Inversión extranjera y restricción externa en el MERCOSUR: conclusiones preliminares y temas de investigaciones; en Nova Economía Vol 13, No.1 enero-junio, Belo Horizonte, Brasil.

Bittencourt, Gustavo (2003b): Complementación productiva industrial y desarrollo en el MERCOSUR, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de Trabajo No. 15/03, diciembre, Montevideo.

Bittencourt, Gustavo (2003c): Escenarios para la economía uruguaya en las próximas dos décadas: una aproximación, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Documento de Trabajo No. 16/03, diciembre, Montevideo.

Bittencourt, Gustavo y Domingo, Rosario (2002): "Los determinantes de la IED y el efecto del MERCOSUR", en *El Trimestre Económico*, Vol LXXI (1), Num. 281, México, Enero-Marzo 2004.

Blömstrom, Magnus y Kokko, Ari (1996): "Multinational Corporations and Spillovers", Working Paper Series in Economics and Finance No. 99, Stockholm School of Economics.

Blomström, Magnus y Kokko, Ari (1997): "Regional Integration and FDI", Working Paper 6019, National Bureau of Economic Research (NBER).

De Sousa J. y Lochard, J. (2004): "Foreign Direct Investment and Integration: Lessons for CEECs", preliminary draft, University of Paris, France.

Dee, P. y Gali, J. (2003): "The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements", Working Paper 10160, National Bureau of Economic Research (NBER).

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

Glick, R. y Rose, A.K. (2002): "Does a Currency Union Affect Trade? The Time Series Evidence"; en European Economic Review, 46 (June), 1125-1151.

Laplane, Mariano (coordinador) (2005): *Efecto derrame de las empresas transnacionales en los países del MERCOSUR*. Siglo XXI, Buenos Aires, en prensa.

Levy-Yeyati, Eduardo, Panizza, U. y Stein, E. (2002a): "The Cyclical Nature of North-South FDI Flows", Research Department, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Levy Yeyati, Eduardo, Stein, E. y Daude, C. (2002b): "The FTAA and the Location of FDI". Paper preparado para la Conferencia sobre ALCA del BID-Harvard desarrollada en Punta del Este, Uruguay.

Levy Yeyati, Eduardo, Stein, E. y Daude, C. (2003): "Regional Integration and the Location of FDI"; Banco Interamericano de Desarrollo, Research Department Working Paper 492, Washington D.C.

López, Andrés y Orlicki, Eugenia (2005): Regional Integration and Foreign Direct Investment: The Potential Impact of the FTAA and the EU-MERCOSUR Agreement on FDI Flows into MERCOSUR Countries, mimeo, CENIT, Buenos Aires.

Markusen, J.R. (2003): *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, The MIT Press, Cambridge.

Markusen, J.R. y Maskus, K. (2001): "General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence", NBER Working Paper 8334, Cambridge.

Micco A., Stein, E. y Ordoñez, G. (2003): "The currency union effect on trade: Early evidence from EMU", en *Economic Policy* 37, 315–356.

Montenegro, C.E. y Soloaga, I. (2004): "NAFTA's impacts on third countries: Recent evidence with a gravity model approach", Working Paper No. 2004-01, Universidad de las Américas, Puebla, México.

OCDE (2004): *International Direct Investment Strategies Yearbook*, París, OCDE.

Pakko, M.R. y Wall, H.J. (2001): "Reconsidering the Trade-Creating Effects of a Currency Union", en *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Sept./Oct., 83, 37-45.

Te Velde, D. y Bezemer, D. (2004): "Regional Integration and Foreign Direct Investment in Developing Countries", UK Department for International Development (DFID).

Te Velde, D. y Fahnbulleh, M. (2003): "Investment-related Provisions in Regional Trade Agreements", Overseas Development Institute, Londres.

Trajtenberg, Raúl y Vigorito, Raúl (1981): *Economía política en la fase transnacional: algunas interrogantes*, ILET, México.

UNCTAD (1993): *World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production*, Ginebra.

UNCTAD (1998): *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*, Ginebra

UNCTAD (2003): *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Ginebra.

UNCTAD (2004): *World Investment Report 2004. The Shift towards Services*, Ginebra.

Yeaple, Stephen R. (2003): "The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment", mimeo, Department of Economics, University of Pennsylvania.

ANEXO 1: Estimaciones con IED Positiva

A continuación se presentan los resultados de las estimaciones considerando exclusivamente los flujos bilaterales positivos de IED (tabla A-1). Entre 1998 y 2001 se observan importantes flujos bilaterales negativos de IED, principalmente entre países desarrollados y más específicamente entre países europeos. Este fenómeno estaría reflejando movimientos asociados a la ola de fusiones y adquisiciones entre las mayores ET que se observa en ese período. Como una forma aproximada de reducir el peso de este fenómeno coyuntural, se estimó el modelo sólo para los flujos positivos de IED³⁰.

Este ejercicio responde a un intento por explicar por qué el PBI del país receptor no resulta significativo. De alguna manera, si este modelo con los flujos positivos de IED fuera válido, estaría implicando que la especificación que estamos utilizando es adecuada para captar las razones por las que los inversores aumentan sus flujos hacia países donde ya se encuentran instalados (o sea la reinversión de IED), pero no resulta demasiado apropiada para explicar la decisión de por qué seleccionar un país para su IED bilateral (la opción nula), ni para entender las causas de las salidas netas de IED.

Tabla A-1
Resultados del Modelo Básico, 1984-2002
(IED bilateral positiva)

	Total		Entre países desarrollados	De países desarrollados en países en desarrollo
	Con Simtam	Sin Simtam		
PBI Receptor	0.15	0.35 **	1.23 ***	0.51 *
PBI Emisor	1.44 ***	1.42 ***	2.04 ***	1.54 **
Simtam	0.41 *	---	0.59	-1.11 ***
Prrh	0.67 ***	0.67 ***	0.57 (*)	0.98 ***
Inflación	-0.36 ***	-0.36 ***	1.01 ***	-0.24 ***
Priv	0.01**	0.01**	0.01	0.01 ***
TBI	0.42 ***	0.41 ***	0.05	0.25 ***
XMR	0.02	0.02	-0.73 ***	0.06 (*)
IntraAIR1	0.61 ***	0.61 ***	-0.94 **	-0.15
IntraUE	0.54 ***	0.54 ***	0.29	Drop
Intraotros	0.43 **	0.43 **	-0.13	Drop
ExtraAIR1	-0.06	-0.06	-0.67 ***	0.06
ExtraUE	0.67 ***	0.67 ***	0.28	Drop
Extraotros	0.15 *	0.15 *	-0.33	0.1
MerAmp-E	0.08 **	0.07 **	0.01	0.05
Obs.	10778	10778	4449	4370
Groups	1377	1377	401	593

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) todas las variables en log; ii) con dummies por año 1985-2002; iii) la interacción entre las variables dummy AIR y el log del respectivo mercado extendido de la AIR a la cual pertenece el país receptor; y iv) en la columna de países desarrollados: TBI es 1 sólo en los casos de Alemania-Portugal para los años 1984-85 y Francia-Israel en los años 1985-02. En general no se celebran TBI entre países desarrollados.

En este modelo (con flujos positivos) a diferencia de la formulación anterior (considerando todo tipo de flujos), la decisión de “reinversión” se explica básicamente por factores asociados al mercado emisor y al mercado interno receptor. La variable *Simtam* (columna 1) y el PBI del país emisor resultan significativos, mientras que si eliminamos la primer variable (columna 2), se observa la única situación en la que la

³⁰ Eliminamos un total de 3.246 observaciones, de ellas 1.593 negativas y 1.653 nulas, esto implicó un incremento en la capacidad explicativa del modelo.

elasticidad respecto al PBI del país receptor resulta significativa y con el signo esperado (aunque con un valor mucho menor que el PBI del país emisor). Por su parte, en ninguno de los dos casos, la apertura resulta significativa, lo que estaría apoyando la idea de que es la IED horizontal la que domina en las decisiones de “reinversión”.

Por su parte casi todos los valores de los coeficientes que asocian los procesos de integración con los flujos de IED si bien resultan significativos, son de inferior magnitud que en las estimaciones realizadas para el total de flujos y por lo tanto implican incrementos potenciales más acotados (probablemente más “razonables”), lo que resulta congruente con el hecho de que las perspectivas de incremento de IED en procesos de integración no resultan relevantes cuando la forma expansión es *market seeking*, ya que en ese caso, en general, los procesos de integración determinan principalmente reestructuración de las inversiones.

En el caso de los flujos de IED positivos entre países desarrollados predomina la dinámica tanto del mercado de origen como de destino en la explicación de estos flujos, mientras que la apertura resulta significativa con signo negativo. Esto reafirma los resultados anteriores en relación al posible predominio de IED horizontal entre países desarrollados.

Por su parte en la IED de países desarrollados en países en desarrollo las variables que reflejan los procesos de integración no resultan significativas.

ANEXO 2: Ganadores y Perdedores: Tercer Grupo de Variables Específicas de Atracción

Con la intención de explorar una metodología alternativa que contribuya a captar o identificar más claramente los ganadores y perdedores al interior de las AIRs, se realizó el ejercicio de estimar el modelo incluyendo variables que buscan medir la atracción de IED de cada país en base a la consideración de un conjunto de características específicas de los mismos. De esta manera, se construyeron variables de atracción interna y externa de IED para cada país considerando como determinantes positivos el tamaño de mercado (*PBI Receptor*), el efecto tamaño ampliado (*PBI R+AIR*), las privatizaciones (*Priv*) y la apertura o flujo de comercio (*XMR*), y como determinantes negativos las variables inflación (*Inflación*) y riesgo político (*PRRH*)³¹.

Los resultados obtenidos con estas variables (tabla A-2) fueron similares, aunque de menor magnitud, a los obtenidos con los otros dos grupos de variables (tabla 4).

Tabla A-2
Resultados por países del MERCOSUR: Ganadores y perdedores

	(1)	(2)
PBI Receptor	-1.20	-1.61
PBI Emisor	5.23 ***	6.01 ***
Simtam	1.20	0.64 ***
Prrh	5.29 ***	5.30 ***
Inflación	-1.07 ***	-0.99 ***
Priv	0.04 **	0.03 *
TBI	1.55 ***	0.82 **
XMR	0.40 *	0.37 *
IntraAIR1	1.95	1.94 **
IntraUE	1.74 (*)	1.01
Intraotros	2.74 *	1.99 *
ExtraAIR1	1.63 ***	1.81 ***
ExtraUE	3.26 **	1.27
Extraotros	0.65	0.43
A-Argintra	Drop	Drop
A-Braintra	0.27 *	0.25 ***
A-Parintra	0.04	0.11
A-Uruintra	Drop	Drop
A-Argextra	-0.15 **	-0.14 **
A-Braextra	0.12 **	0.07
A-Pareextra	0.02	0.03
A-Uruextra	0.32	0.29 ***
Distancia	---	-2.01 ***
Lenguaje	---	1.92 ***
Frontcom	---	0.83 *
MerAmp-E	-0.47 *	-0.48 **
Obs.	14024	14024
Groups	1464	---

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) todas las variables en log; ii) columna (1) con dummy por AIR; y iii) columna (2): sin efectos fijos bilaterales y con dummy por país y otras variables (idioma, distancia y contigüidad).

³¹ Las variables se construyeron como la interacción entre las dummies de atracción interna y externa de cada país y las variables que representan los determinantes positivos y negativos. De esta manera se generaron cuatro variables para la creación interna (*A-Argintra*, *A-Braintra*, *A-Parintra*, *A-Uruintra*) y cuatro para la externa (*A-Argextra*, *A-Braextra*, *A-Pareextra*, *A-Uruextra*).

ANEXO 3: Modelo Básico con Exportaciones de los Países del MERCOSUR por Destino

Table A-3
Resultados por países del MERCOSUR con X por grupos de países 1984-2002

	Total MERCOSUR		Países del MERCOSUR	
	Total X	X por grupos de países	Total X	X por grupos de países
	(1)	(2)	(3)	(4)
PBI Receptor	-1.35	-1.11	-1.26	-1.18
PBI Emisor	5.47 ***	5.29 ***	5.36 ***	5.35 ***
Simtam	1.37	1.34	1.16	1.31
Prrh	5.13 ***	5.04 ***	5.30 ***	5.24 ***
Inflación	-0.94 ***	-1.01 ***	-1.01 ***	-1.01 ***
Priv	0.04 **	0.03 *	0.04 **	0.04 **
TBI	1.21 **	1.46 **	1.49 **	1.42 **
XMR	0.31	0.37 (*)	0.39 *	0.41 *
MercoXtotal	0.05	---	---	---
MercoXdesa	---	4.63 ***	---	---
MercoXendesa	---	-4.56 ***	---	---
ArgXtotal	---	---	-0.17 **	---
BraXtotal	---	---	0.13 **	---
ParXtotal	---	---	-0.19	---
UruXtotal	---	---	0.16	---
ArgXdesa	---	---	---	-0.18 **
BraXdesa	---	---	---	0.14 **
ParXdesa	---	---	---	-0.19
UruXdesa	---	---	---	0.17
IntraAIR1	2.66 *	2.62 *	2.90 **	2.93 *
IntraUE	1.73 (*)	1.71 (*)	1.72 (*)	1.79 (*)
Intraotros	2.89 *	2.83 *	2.75 *	2.79 *
ExtraAIR1	1.55 ***	1.57 ***	1.63 ***	1.65 ***
ExtraUE	3.37 ***	3.34 ***	3.27 ***	3.35 ***
Extraotros	0.71	0.66	0.65	0.68
MerAmp-E	-0.42 *	-0.42 *	-0.45 *	-0.42 *
Obs.	14007	13920	14007	13921
Groups	1464	1464	1464	1464

*** significativo al 1%, ** al 5%, * al 10%, (*) cercano a 10%

Notas: i) todas las variables en log; ii) con dummy por AIR; y iii) las nuevas variables se construyeron como la interacción entre las variables de comercio y dummy por país (Por ejemplo: $ArgXtotal = Xtotal * Dargextra$)

ANEXO 4: Lista de Países en la Base de Datos

Base de salidas de IED de la OCDE:

Países de destino: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Estados Unidos, Venezuela, Australia, Austria, Bélgica-Luxemburgo, República Checa, China, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong, Islandia, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea, Kuwait, Malasia, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Filipinas, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, Arabia Saudita, Singapur, República Eslovaca, Eslovenia, África del Sur, España, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Gran Bretaña.

Países de origen: Australia, Austria, Bélgica-Luxemburgo, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, Eslovenia, África del Sur, España, Suecia, Suiza, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Gran Bretaña.

Países incorporados a la base de datos sobre la base de información de UNCTAD y CEPAL sobre flujos de IED

Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Bahamas, Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Surinam, Trinidad y Tobago, Venezuela.