



**Ciencias Sociales**  
Universidad de la República  
URUGUAY



**dECON**  
Facultad de Ciencias Sociales

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA  
**Tesis Doctorado en Economía**

**La transnacionalización en el mundo y las  
políticas hacia la IED en América Latina 1985-2015**

**Gustavo Bittencourt**  
Tutor: Andrés López

**2020**



Ciencias Sociales  
Universidad de la República  
URUGUAY



dECON  
Facultad de Ciencias Sociales

La transnacionalización en el mundo y las políticas hacia la IED en América Latina 1985-2015

Tesis de Doctorado presentada en el programa de doctorado en Ciencias Sociales, orientación Economía, Departamento de Economía- Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, como parte de los requisitos necesarios para la obtención del título de Doctor.

Gustavo Bittencourt

Director académico: Dr. Andrés López

Montevideo Uruguay

Junio de 2020

La transnacionalización en el mundo y las políticas hacia la IED en América Latina 1985-2015/ Gustavo Bittencourt García

- Montevideo: Universidad de la Republica, Facultad de Ciencias Sociales,  
Departamento de Economía, 2020.

Director academico: Dr. Andrés López

Tesis de Doctorado - Universidad de la Republica

Programa: Doctorado en Ciencias Sociales. Opción Economía

Referencias bibliográficas: p. 168.

Palabras clave:

1. Empresas Transnacionales,
2. Inversión Extranjera Directa,
3. Políticas hacia la IED,
4. América Latina,
5. Análisis Cualitativo Comparativo (QCA)

I. López, Andrés. Director de Tesis.

II. Universidad de la Republica, Programa de Doctorado Facultad de Ciencias Sociales

III. Título. La transnacionalización en el mundo y las políticas hacia la IED en América Latina 1985-2015. Gustavo Bittencourt

INTEGRANTES DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE TESIS

Ph.D. Prof. Martín Puchet

Ph.D. Prof. Juan Carlos Hallak

Ph.D. Prof. Pedro Moncarz

Montevideo, Uruguay

Junio de 2020

## Agradecimientos

Agradezco el apoyo y los comentarios de mi tutor, el Prof. Andrés López (UBA). También al Dr. Sebastián Torres que acompañó como orientador las primeras etapas de este trabajo, ya hace una década. Fueron también un aporte fundamental los comentarios de los miembros del tribunal, los profesores Martin Puchet, Juan Carlos Hallack y Pedro Moncarz.

Quiero agradecer y recordar a Raúl Trajtenberg. Dos décadas después de su deceso, muchas de sus ideas permanecen en las páginas que siguen. También quiero recordar a Octavio Rodríguez, fallecido en 2017. Sus ideas no están referidas en el texto, pero su enfoque sobre la economía subyace en la orientación de esta tesis.

Mucha gente comentó o dio una mano en diferentes partes de esta tesis.

Para el capítulo 1, Nicolás Reig Lorenzi aportó valiosos comentarios. Gabriel Vázquez aportó en el procesamiento de la información descriptiva y Cecilia Rodríguez Ingold colaboró en la pesada labor de armado de la base de datos sobre IED bilateral y sus variables explicativas. Agradezco especialmente a CSIC-UDELAR que financió mediante un proyecto de I+D, el muy valioso trabajo de asistencia de estos dos colaboradores, así como la adquisición del Índice de Riesgo Político (IRP), parte del International Country Risk Guide (ICRG)-PRS Group. Agradezco en especial a Manuel Flores que me informó sobre el trabajo de Correia, Guimaraes y Zylkin (2020), lo que permitió utilizar un procedimiento nuevo para reestimar los modelos, atender a las recomendaciones de Pedro Moncarz y contrastar la robustez de las estimaciones realizadas.

El Capítulo 2 no hubiera sido posible sin el trabajo de una serie de colaboradores que coordiné durante 2011-2014, para relevar una gran cantidad de bibliografía que nos permitió elaborar ideas acerca de lo que hicieron una docena de países de la región para tratar al capital extranjero entre 1990 y 2014. En esa tarea participaron, por períodos no mayores a un año, los siguientes colaboradores: Andrea Doneschi, Noemi Katzkowicz, Venancio Lacurcia, Pablo Picardo y Joselina Davyt. Agradezco el apoyo económico del CSIC-UDELAR por parte del programa Grupos I + D 2011-2015 que permitió el desarrollo de esas tareas. Varios informes preliminares de países se encuentran en <https://cienciassociales.edu.uy/departamento-de-economia/investigacion/transnacionalizacion-y-desarrollo/>.

Un documento de resumen de esas actividades fue presentado en el Seminario de Investigación del Decon en octubre de 2016, donde recibió críticas que alentaron su reformulación posterior. También fue presentado en el Seminario “Temas de Macroeconomía y Desarrollo de la Argentina y la Región”, realizado en el IIEP-UBA en diciembre de 2016, donde recibí comentarios valiosos de Andrés López y de Daniel Heymann, entre otros asistentes. Luego de revisar individualmente el trabajo de síntesis, completar la nómina de países estudiados incorporando varios centroamericanos y llevar el estudio hasta la década de 1980, se redactó un nuevo documento que fue presentado en un Taller del Programa de Historia Económica de la FCS en marzo de 2019. Agradezco especialmente los comentarios

de Rodrigo Arocena y Luis Bertola en ese Taller. Una versión posterior de ese trabajo fue aceptada y discutida en el RIDGE Economic History Workshop realizado en Montevideo en diciembre 2019.

El Capítulo 3 fue presentado en el Latin American Social Public Policies conference, en University of Pittsburg, en mayo de 2019 (<https://www.ucis.pitt.edu/clas/laspp>). Agradezco los comentarios recibidos en el panel “The politics of economic development” (Conferencia LASPP 2019) por el profesor Bert Rockman y otros asistentes. Versiones sucesivas recibieron comentarios de Enrique Dussel Peters, Nicolas Reig y Rodrigo Arocena.

## **Dedicatorias**

A mi mujer Carla y a mis hijos Juancho (12) y Ema (5), las tres personas que me hacen feliz. Sin ella no hubiera podido terminar esta tesis, sin ellos la hubiera terminado cinco años antes.

“La muerte de las formas contemporáneas del orden social debería alegrar más que conturbar el espíritu. Lo pavoroso, sin embargo, es que el mundo que fenece no deja tras de sí un heredero sino una viuda embarazada. Entre la muerte de uno y el nacimiento del otro habrá de fluir mucha agua, habrá de discurrir una larga noche de desolación y caos.”

*Alexander Herzen, circa 1850.*  
Epígrafe de la novela *La viuda embarazada*, *Martin Amis*, 2010.

Viñeta de *Roberto Fontanarrosa*,  
*Fontanarrosa y la Pareja*, 1995



“Todo camino puede andar. Todo puede andar.”

*Luis Alberto Spinetta, Cantata de Puentes Amarillos*, 1973

“Los ancianos parecen tontos pero cocinan mejor que las madres.”

*Ema Bittencourt Calce. Cuarentena de 2020*



## **Resumen general**

Se describe aquí la estructura del documento, en un muy breve resumen a modo de presentación,

En la Introducción General, se explica el tema de la tesis y los aspectos que se desarrollan en los capítulos que forman su cuerpo central. Siguiendo al reglamento de tesis del Doctorado de la Facultad de Ciencias Sociales - UDELAR, que establece que el trabajo debe cubrir el equivalente a tres artículos publicables, la tesis cuenta con tres capítulos centrales.

El capítulo 1 se orienta a explicar la Transnacionalización y las formas de expansión de las Empresas Transnacionales (ET) en la economía mundial 1985-2016, mediante una aproximación descriptiva y un estudio econométrico en base al Modelo Capital Conocimiento (KCM) de Markusen 2002.

El capítulo 2 propone una clasificación de políticas hacia la IED que permite resumir lo más importante que los gobiernos latinoamericanos realizaron al respecto en las tres décadas que van desde 1984 a 2015. Ello requirió de una definición de tipología de políticas, y de un largo proceso de análisis histórico para entender como éstas (y otras) políticas evolucionaron en el período, y lograr atribuir valores que representan la presencia o ausencia de esas acciones públicas.

El capítulo 3 trata de explicar esa clasificación dicotómica de políticas hacia la IED en función de las orientaciones políticas de los gobiernos y de condiciones estructurales. Para ello se utiliza una clasificación de las orientaciones políticas de los gobiernos (izquierda o no izquierda) y conjuntos difusos que valen entre cero y uno para representar a los determinantes de la IED. La idea es que con “buenos” determinantes de la IED los países podrán aplicar regulaciones sin expulsar la IED y no necesitarán aplicar cambios de reglas o incentivos para competir con otros países para obtener inversiones. Si el país no dispone de buenas condiciones estructurales atractivas para las IED no podrá aplicar regulaciones sin expulsar al capital extranjero, y necesitará realizar cambios de reglas y/o otorgar incentivos para atraer inversores.

Por último, se adiciona un Capítulo 4, que destina a dos objetos: el primero, resumir las principales conclusiones a las que se arriba en los capítulos centrales; y el segundo, proponer una agenda de investigación en base a temas que se abren y/o temas pendientes.

## Indice

Agradecimientos.....	4
Dedicatorias.....	6
Resumen general .....	8
Indice.....	9
Introducción general.....	12
Capítulo 1. La transnacionalización y las formas de expansión de las ET en la economía mundial 1985-2016: aproximación descriptiva y estudio econométrico en base al KCM-Markusen.....	17
1. Introducción .....	17
2. Marco analítico: el proceso de globalización productiva o transnacionalización .....	19
2.1 El paradigma OLI de Dunning .....	20
2.2 Transnacionalización y formas de expansión de las ET.....	20
2.3 Modelo KCM de Markusen.....	23
3. Tendencias del proceso de transnacionalización en el mundo.....	28
3.1 Evolución y distribución mundial de la IED .....	29
3.2 La transnacionalización mundial según IED acumulada (stocks).....	33
3.3 La transnacionalización mundial a través de la actividad de las filiales .....	37
3.4 La transnacionalización por sectores .....	38
3.5 Globalización productiva, comercial (cadenas de valor) y formas de expansión transnacional.....	39
4. Definición de un modelo gravitacional para estimar determinantes de la IED bilateral en el marco del KCM.....	42
4.1 Antecedentes.....	42
4.2 Descripción de los datos. La base de IED bilateral de OCDE y las variables explicativas .....	46
4.3 El Modelo a estimar (operacionalizando el KCM como modelo gravitacional).....	48
5. Principales Resultados de estimaciones econométricas .....	53
5.1 Resultados para la economía mundial 1984-2012.....	53
5.2 Principales resultados por regiones receptoras 1984-2012.....	63
5.3 ¿Cambio estructural en el siglo XXI?.....	68
6. Conclusiones .....	72
ANEXO I. FUSIONES Y ADQUISICIONES VS. INVERSIONES NUEVAS EN LA ECONOMIA MUNDIAL POR SECTORES 1990-2016 .....	76

ANEXO II. ESTRATEGIA DE ESTIMACIÓN PARA LA ESPECIFICACIÓN DEL MODELO GRAVITACIONAL.....	78
ANEXO III. DEFINICION DE VARIABLES Y PAISES EN MODELO GRAVITACIONAL .....	81
ANEXO IV. ESTIMACIONES CON PPMLHDFE .....	83
ANEXO V. ENDOGENEIDAD DE LA APERTURA COMERCIAL.....	85
Capítulo 2. Políticas hacia la Inversión Extranjera Directa en América Latina 1980-2015.	
Análisis descriptivo utilizando Conjuntos Estrictos ( <i>Crisp Sets</i> ).....	86
1. Introducción .....	86
2. Marco analítico general para la tipología de políticas de IED .....	87
2.1 Política de IED a nivel nacional según el modelo de negociación de Dunning y Lundan .....	87
2.2 Clasificación de políticas de IED de la UNCTAD .....	89
2.3 Adaptación de las tipologías para América Latina.....	90
3. Resumen descriptivo de las políticas de IED utilizando conjuntos estrictos ( <i>Crisp Sets</i> )...	94
3.1 Un panorama histórico de los cambios políticos generales .....	94
3.2 Las políticas reguladoras hacia el capital extranjero 1980-2015.....	98
3.2.1 Restricciones a la entrada de IED (ENT) .....	98
3.2.2 Requisitos de Desempeño o <i>Performance</i> ( <i>PER</i> ) .....	100
3.2.3 Expropiaciones (EXPRO) .....	101
3.3 Políticas Promocionales hacia el capital extranjero 1980-2015 .....	102
3.3.1 Clima de Negocios (CLI) .....	102
3.3.2 Privatizaciones (PRI).....	105
3.3.3 Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE) .....	106
3.3.4 Políticas con incentivos Sectoriales (SEC) .....	108
3.3.5 Agencias de promoción de inversiones (Investment Promotion Agencies, IPA) .	111
3.3.6 Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII).....	113
3. Resumen de las políticas de IED en América Latina 1980-2015.....	114
4. Conclusiones .....	121
ANEXO I. ORIENTACIÓN POLÍTICA GENERAL REPRESENTADA COMO CONJUNTOS DE PERTENENCIA ESTRICTA ( <i>CRISPY SETS</i> ) .....	124
CAPÍTULO 3. Políticas hacia la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina 1980-2015. Un fsQCA con explicaciones políticas y económicas.....	125
1. Introducción .....	125
2. Marco analítico general de las Políticas hacia la IED .....	127

2.1 El modelo de negociación de Dunning y Lundan ( <i>OLI</i> ) .....	127
2.2 La hipótesis de Pinto (2013).....	130
2.3 Efectos esperados de las proposiciones de Dunning y Lundan (2008) y la hipótesis de Pinto (2013).....	130
3. Una explicación de las políticas de IED en América Latina 1980 - 2015 utilizando conjuntos difusos.....	133
3.1 Método.....	133
3.2 Conjuntos explicativos para análisis cualitativo comparativo (QCA) de las políticas hacia la IED en AL .....	135
3.3 Calibración.....	137
4. Resultados principales.....	139
4.1 Los países de centro-derecha "poco atractivos" quieren cambiar esta condición utilizando la competencia por la IED basada en reglas .....	141
4.2 Solo los países "atractivos" pueden regular la IED .....	145
4.3 La aplicación de incentivos fue general. Las privatizaciones fueron determinadas políticamente, mientras que las fortalezas y debilidades de los países determinaron políticas sectoriales y/o zonas francas.....	150
5. Conclusiones .....	156
<b>ANEXO I. RESULTADOS COMPLEMENTARIOS DE LAS TABLAS DE VERDAD</b>	
FSQCA.....	161
Capítulo 4. Conclusiones finales y agenda.....	163
4.1 Resumen de conclusiones.....	163
4.2 Agenda de investigación.....	169
Referencias Bibliográficas .....	174

## Introducción general

“¿Quién no ha escuchado la fábula de los seis sabios ciegos del Indostán ante el elefante? Los seis invidentes –podrían ser un politólogo, un bibliotecario, un economista, un profesor de derecho, un informático y un antropólogo– establecen a partir de su propio sentido del tacto que el objeto situado ante ellos es un muro, una lanza, una serpiente, un árbol, un abanico y una sogá.” Ostrom y Hess (2016) recurren a ésta parábola al preguntarse cómo debe ser el trabajo interdisciplinario para poder lidiar con la comprensión de fenómeno “altamente complejo, en rápida evolución, y *elefantiásico* como el del conocimiento”.

La misma pregunta, la misma parábola, y los mismos tres atributos, resultan pertinentes al proponerse entender el papel de las Empresas Transnacionales en el mundo, sus efectos sobre el desarrollo, y las políticas de los estados destinadas a afectar este fenómeno en dirección a sus objetivos. El interés de los temas que se tratan aquí, la amplitud de métodos que deliberadamente se aplican, y los resultados a los que se arriba, es el de poder contribuir a un necesario debate interdisciplinario, como lo requiere la definición de las estrategias y políticas de desarrollo. No es en vano que este trabajo, con sus aciertos y sus errores, es un producto de la Facultad de Ciencias Sociales, y aspira a formar parte de debates posteriores que la misma institución conduzca.

Los estudios sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) son cada vez más frecuentes en el mundo, pero probablemente ocupen una proporción del espacio académico menor que la importancia del fenómeno como factor explicativo de la evolución futura de la economía mundial. Paul y Singh (2017) relevaron 451 artículos con investigaciones empíricas sobre IED entre 1970 y 2014, la mayoría trata sobre determinantes y efectos de las ET, pero muy pocos se refieren a las políticas públicas dirigidas a promover o afectar el comportamiento de esta empresas. Quizás esto tenga que ver con que también son pocos los estudios que pretenden ubicar la evolución de la IED en el contexto de las transformaciones del sistema económico mundial. No es esa la aspiración de esta tesis en particular, pero si lo es la del plan de trabajo en el que la tesis está inserta.

El capítulo 1 de la tesis se dedica, en una primera parte, a describir cuan “*elefantiásico*” es el fenómeno que se estudia. La creciente recepción de IED en América Latina forma parte del proceso de expansión mundial de las Empresas Transnacionales (ET). El proceso de globalización productiva o transnacionalización se constituye a partir del avance de las ET en la economía mundial, formando redes de producción que trascienden las fronteras de los estados nacionales. Esas redes que unifican espacios donde estas empresas definen estrategias globales y regionales, afectan el modo en que se produce la integración económica internacional: como se movilizan los bienes y servicios (en particular los insumos), el conocimiento, el capital y los recursos humanos. La velocidad del proceso desde 1990, y su avance durante el siglo XXI, consolidan una magnitud y alcance de la presencia internacional de las ET y de la IED que no tiene antecedentes históricos.

El paradigma Ownership-Localization-Internalisation (OLI) de Dunning constituye el marco analítico más referido en la literatura para explicar porqué las empresas se transnacionalizan, por lo general, a través de la realización de IED. La literatura tiende a diferenciar dos formas

básicas de expansión de las ET: la horizontal que atiende mercados locales y la vertical que usa recursos locales para exportar y eventualmente fragmenta la producción a escala internacional. Esta distinción aparece casi desde el origen de las teorías sobre la expansión transnacional de las empresas (Hymer, 1960) y juega un rol importante en relación a sus efectos sobre el crecimiento y la reestructuración económica internacional (Kojima, 1973, 1978). Los desarrollos de Buckley y Yeaple, entre otros, ponen énfasis en el advenimiento de formas complejas, difíciles de identificar de acuerdo a los rasgos típicos de las formas básicas. Trajtenberg y Vigorito (1984) establecían como hipótesis que en la Fase Transnacional, momento de maduración del proceso de expansión de las ET en el mundo, predominarían las formas segmentadas (verticales) y las complejas, más que las tradicionales formas repetitivas (horizontales).

Markusen (2002) propone un marco analítico, el Modelo Capital Conocimiento (Knowledge-Capital Model, KCM), que permite captar la existencia de las dos formas básicas, horizontales -h y verticales -v. Es importante notar que este modelo pretende explicar ambas formas dentro del mismo sistema, mientras que lo usual en las explicaciones teóricas es establecer supuestos que enmarcan una de esas formas, sea h, v o compleja. El KCM pretende explicar la ocurrencia de las dos formas básicas en un modelo con base neoclásica, de acuerdo a como se distribuye la dotación relativa de capital humano y trabajo simple en el mundo, considerando además la importancia relativa de las economías de escala de firma y de planta, que junto a los parámetros de costos (para el comercio y para la IED) terminarán definiendo cuál es el tipo de IED (o filial) dominante. Este autor señala reiteradamente que durante el período 1970-2000, fueron las formas horizontales las predominantes, frente a las verticales y/o complejas.

El cambio tecnológico en telecomunicaciones y transporte, así como la reducción de barreras para el comercio y la IED, permitieron el fuerte aumento del flujo internacional de información y de insumos (bienes y servicios), lo que determinó el auge de las cadenas internacionales de valor, en las que las ET suelen formar parte de sus núcleos centrales. El cambio de orientación de la economía china coincide en el tiempo con una desaceleración del comercio mundial desde 2011, lo que puede estar afectando el impulso de las cadenas de valor, pero no parece haber generado un freno importante en el proceso de transnacionalización mundial. Esta combinación de tendencias recientes favorece la continuidad en el predominio de las formas horizontales en el marco global, lo que puede tener impactos regionales significativos, posibilidad que resulta imprescindible considerar dentro del diseño de las estrategias de desarrollo.

El trabajo empírico de este documento comienza con un análisis descriptivo sobre la velocidad, intensidad, y otros rasgos básicos del proceso de transnacionalización en el mundo. Se ensayan medidas basadas en la expansión de la IED y en estimaciones directas de actividades de las ET y sus filiales, que dan cuenta de la evolución del proceso y algunas de sus principales características. Las señales relevadas sugieren la continuidad en la predominancia de las formas horizontales u orientadas al mercado, respecto a las verticales.

Luego se realiza un estudio econométrico en base al Knowledge Capital Model (KCM) de Markusen, para testear la presencia de formas horizontales y verticales en la economía mundial y por regiones. Para ello se trabaja con una base de datos original cuya construcción demandó una gran cantidad de trabajo. La base dispone de 60 mil observaciones de IED Acumulada Bilateral originada en países de la OCDE (y otro tanto de Flujos de IED, lo que en conjunto suma más de 70 mil observaciones), y de un conjunto de variables explicativas que proveen proxies para todas las variables teóricas del KCM, para el período 1984-2012. Asimismo, se dispone de avances interesantes en la metodología de estimación de modelos gravitacionales. Tanto el alcance geográfico como temporal de la base de datos, como los nuevos métodos, permiten agregar nuevas respuestas al debate abierto en el American Economic Review de 2003, entre Carr, Markusen y Maskus (CMM) y Bloningen, Davies y Head (BDH).

Por lo señalado, discutir cuál es la forma dominante en la fase actual del proceso de transnacionalización, constituye una dimensión teórica y empírica relevante. Pero además, resulta un elemento clave para distinguir cuáles son las políticas de desarrollo aptas para lidiar con esas tendencias. En el capítulo 2 se resumen las políticas hacia la IED (un componente importante de las políticas de desarrollo productivo) que se aplicaron en América Latina en las últimas tres décadas, y en el capítulo 3 se realiza una aproximación a cómo las opciones disponibles en ese campo están condicionadas por la evolución de la transnacionalización y por las formas de expansión de las ET.

El Capítulo 2 estudia las Políticas hacia la IED en América Latina en el período 1984-2015, mediante un análisis descriptivo utilizando conjuntos estrictos (*Crisp Sets*) para definir la ocurrencia de ciertas políticas como unos y ceros. Se continúa lo realizado en un equipo (bajo mi coordinación) dentro de un programa de tres años finalizado en 2014, que analizó el período 1990-2013 para 13 países, cuyo resultado se resumió en un documento de trabajo del Decon, Bittencourt (2016). En este capítulo de la tesis, en un esfuerzo individual del autor, se extendió el estudio a 17 países y se agregó la década de 1980s, de modo tal que el trabajo abarca el período 1980-2015.

A tal efecto, el primer aporte fue el de revisar la clasificación de Políticas hacia la IED utilizada previamente, adaptando referencias de Dunning y de UNCTAD, en una nueva tipología compuesta por tres políticas reguladoras y seis políticas promocionales. Las políticas reguladoras de la IED se clasificaron como: Restricciones a la Entrada que incluye también limitaciones a la salida de capital y remisión de utilidades, Requisitos de Desempeño y Expropiaciones. Las políticas promocionales orientadas a mejorar las reglas de funcionamiento de la economía en favor de la atracción de IED fueron las siguientes tres clases: mejora en el Clima de Negocios, firma de Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII) y creación de Agencias de Promoción (IPA). Por último, se estudiaron tres políticas que otorgan beneficios especiales a las ET bajo alguna forma de subsidio o exoneración fiscal: Privatizaciones, Políticas Sectoriales y Zonas de Procesamiento de Exportaciones.

Con la guía de la clasificación de políticas en estos nueve tipos, se estudió la presencia de estas medidas en los países de América Latina a través de una extensa revisión de la literatura.

El segundo aporte de este capítulo es el de resumir esa amplísima gama de posibilidades que aparece en 17 países durante tres décadas, tomando decisiones que asignan un valor uno cuando la política está presente y cero en otro caso. En el trabajo se argumentan esas decisiones y se pone a consideración la síntesis elaborada. Desde la intención misma del esfuerzo, no se pretende ofrecer un cierre del tema, sino un medio perfectible para sintetizar esa historia compleja, que aporte a un debate para apoyar la sintonía fina de las políticas. La búsqueda de sintonía fina requiere salir de la tradicional e ideologizada discusión entre los apologistas y los detractores de las ET como agentes de desarrollo.

El objetivo principal del capítulo, por lo tanto, es identificar y caracterizar las políticas hacia la IED efectivamente aplicadas, revisar sus cambios a lo largo del período y lograr una presentación sintética de ese objeto. Se eluden los períodos más recesivos o críticos (1982-1984 y 2002-2003) y se eligen las “décadas” de acuerdo a lo que parecen ser “ciclos” de orientación política general que se relacionan con cambios en las estrategias de desarrollo. Como resultado se obtiene una síntesis de las políticas hacia la IED en 51 casos: 17 países por 3 períodos; y 459 observaciones: 9 políticas por 51 casos, que valen 1 si la política está “presente” en el subperíodo y cero en otro caso. Tal declaración de “presencia” o “ausencia” se apoya en un estudio cuidadoso de la historia, pero siempre puede haber asignaciones discutibles, y es seguro que las hay.

Lo que se pretende y para ello se destinaron muchas horas de trabajo, es ofrecer un panorama perfectible, que con este alcance, no estaba disponible hasta el momento actual. Como se señaló, no abundan los estudios sobre las políticas hacia la IED, cuando a todas luces el papel de las ET en el proceso de desarrollo latinoamericano fue y será determinante. Los estudios que abarquen de forma comparativa la realidad de la gran mayoría de las economías latinoamericanas son inexistentes. En particular, hasta donde he podido verificar, no existe una panorámica del tratamiento al capital extranjero que abarque a las economías pequeñas.

El CAPÍTULO 3 cierra esta tesis. En este caso se utilizan conjuntos estrictos (*Crispy Sets*) que caracterizan las Políticas hacia la IED, como el fenómeno a explicar a través de un Análisis Cualitativo Comparativo (QCA). En el estudio se calibran variables determinantes de la IED para transformarlas en Conjuntos difusos (*Fuzzy Sets*) que valen entre 0 y 1, con los que se representa dimensiones económicas, políticas y estructurales de los países que se espera que expliquen la ocurrencia de las políticas. Las configuraciones que combinan orientaciones políticas generales que tienen forma de conjuntos estrictos (*Crispy Sets*, valen 1 o 0 si es izquierda o no izquierda), junto con los *Fuzzy Sets* que representan determinantes de la IED, se usan para explicar la ocurrencia de las políticas hacia la IED, mediante el análisis configuracional fsQCA propuesto por Ragin (2008). Éste es un aporte principal de este trabajo de tesis.

El método permite trabajar con una cantidad de observaciones media, no susceptible de análisis econométrico. Siendo esta una gran virtud, no es su principal aporte. La contribución principal de la familia de métodos tipo QCA es permitir el estudio de formas de causalidad que los métodos correlacionales no habilitan. Por un lado, permite estudiar separadamente condiciones suficientes y condiciones necesarias. Por otro lado, contribuye al análisis de



condiciones que aisladamente no son suficientes, pero pueden serlo, si se combinan con otras condiciones. Este tipo de causalidad es especialmente apta para entender fenómenos que responden a causalidad “compleja”, como se presume que es el objeto de este trabajo, complejidad que los resultados del estudio podrán contrastar.

A priori, la dificultad para encontrar una teoría general sobre la IED muestra en que es muy difícil encontrar relaciones funcionales simples que expliquen sus variantes cabalmente. La complejidad aumenta cuando lo que se trata es vincular el fenómeno de la IED con la forma en que las políticas se gestan.

Por otra parte, el fsQCA se ha aplicado a numerosos objetos vinculados con la Ciencia Política comparada, y recientemente en Business Studies, pero no conozco antecedentes relevantes de su aplicación a la economía. Por su parte, como no es un método utilizado por las ciencias sociales en Uruguay, no se enseña y no hay capacidades acumuladas en su utilización. Por tanto, luego de tomar contacto con el método en un seminario del doctorado (Prof. Juan Pablo Luna) dediqué gran cantidad de horas autodidactas para comprender su funcionamiento básico. Creo que los resultados, aún con su carácter exploratorio, justifican plenamente la aplicación del método a este objeto de estudio.

El capítulo ofrece un análisis exploratorio de las condiciones que explican por qué algunos países pueden aplicar ciertos instrumentos y otros no, con respecto a (o a pesar de) su orientación política. La teoría de Dunning sobre el proceso de negociación que explica la relación entre gobiernos y ET, sugiere algunos factores explicativos que tienen que ver con los determinantes de la IED. Como en el correr del tiempo aumentan las ventajas de propiedad (O) de las ET, los gobiernos incrementan sus acciones para atraer a tales empresas, por lo tanto el contexto histórico implica que las políticas de promoción se generalizan mientras que las políticas restrictivas son menos frecuentes. Cuanto más atractivas para la ET sean los recursos, capacidades o mercados de un país receptor (ventajas de localización, L) más probable es que el gobierno de ese país pueda implementar acciones para extraer los máximos beneficios de las actividades de las ET. Cuando menos atractivos para las ET sean los activos L de los países, más necesitarán políticas de promoción. Algunas de las políticas promocionales serán determinadas por las preferencias políticas generales de los gobiernos, pero otras dependerán de la disponibilidad de ciertas fortalezas o debilidades específicas, o de la combinación entre preferencias y posibilidades acordes al poder de negociación.

En general, el método permitirá encontrar como estos atributos aparecen combinados en configuraciones para determinar el resultado, es decir la ocurrencia de alguna política específica en el sub-período correspondiente a la observación.

# Capítulo 1. La transnacionalización y las formas de expansión de las ET en la economía mundial 1985-2016: aproximación descriptiva y estudio econométrico en base al KCM-Markusen

## 1. Introducción

La creciente recepción de IED en AL forma parte del proceso de expansión mundial de las Empresas Transnacionales (ET). El avance de estas empresas a escala global, formando redes de producción que abarcan varias fronteras nacionales, es lo que denominamos proceso de transnacionalización o globalización productiva. La velocidad del proceso desde 1990, y su avance durante el siglo XXI, lo ubican en un nivel que no tiene antecedentes históricos.

El paradigma *Ownership-Localization-Internalisation* (OLI) de Dunning constituye el marco analítico más referido en la literatura para explicar porqué las empresas se transnacionalizan. En general, la expansión de las ET se realiza por la vía de Inversión Extranjera Directa (IED) instalando filiales, ampliando su capital o adquiriendo firmas locales. Dunning señalaba cuatro estrategias o formas de expansión de las ET, o lo que es lo mismo, cuatro tipos de filiales: buscadoras de mercado, de recursos, de eficiencia y de activos estratégicos.

En general, la literatura que vincula la transnacionalización con el comercio internacional, tiende a diferenciar dos formas básicas: la horizontal que atiende mercados locales (Brainard, 1993, 1997; Helpman, Melitz & Yeaple, 2004; Markusen y Venables, 2000) y la vertical que usa recursos locales para exportar (una de las primeras versiones teóricas es la de Helpman, 1984) y eventualmente fragmenta la producción a escala internacional (Grossman y Helpman, 2005; Ekholm et al, 2007; entre otros). Esta distinción aparece casi desde el origen de las teorías sobre la expansión transnacional de las empresas (Hymer, 1960) y juega un rol importante en relación a sus efectos sobre el crecimiento y la reestructuración económica internacional. Kojima (1973, 1978) asociaba efectos positivos sobre la dinámica económica a las formas abiertas (verticales, v) frente a las formas cerradas (horizontales, h), que a su vez representaban el vínculo de Japón con las economías asiáticas menos desarrolladas y de EUA con América Latina en la industrialización hacia dentro. Markusen (2002) propone un marco analítico, el Modelo Capital Conocimiento (*Knowledge-Capital Model*, KCM), que permite captar **dentro del mismo modelo teórico** de equilibrio general a la posible aparición de las dos formas básicas, h y v. Según como se distribuye en capital humano en el mundo y la importancia relativa de las economías de escala de firma y de planta, además de los costos de comercio y de IED, aparecerán formas h exclusivamente, formas v exclusivamente, coexistirán ambas formas o ninguna de ellas.

Los desarrollos de Buckley y Yeaple, entre otros, ponen énfasis en el advenimiento de formas complejas, difíciles de identificar de acuerdo a los rasgos típicos de las formas básicas, porque realizan actividades para mercado interno y mercados adyacentes; a la vez que exportan una parte significativa de su producción, o se especializan en algunas actividades dentro de las cadenas de valor internas de las ET. Trajtenberg y Vigorito (1984) establecían como hipótesis que en la Fase Transnacional, momento de maduración del proceso de expansión de las ET en el mundo, predominarían las formas segmentadas (verticales) y las complejas, más que las

tradicionales formas repetitivas (horizontales). Markusen (2002) en su capítulo 1 y en varias partes del libro, señala el predominio relativo de las formas horizontales, frente a las verticales y/o complejas, durante el período 1970-2000. Estas razones fundamentan que entender cuál es la forma dominante en la fase actual del proceso de transnacionalización (si es que hay alguna), constituye teórica y empíricamente un aspecto relevante para la comprensión del funcionamiento de la economía global.

El cambio tecnológico tanto en la telecomunicaciones como en el transporte, así como la reducción de barreras para el comercio internacional y la IED, permitieron el fuerte aumento del flujo internacional de información y de insumos (bienes y servicios), lo que determinó la llegada de un mundo donde el comercio mundial parecía estar orientado por cadenas internacionales de valor (CIV), con grandes ET ubicadas en los núcleos centrales, especialmente de las cadenas en sectores de media y alta tecnología. Este tipo de organización de la producción internacional parecía una pieza clave asociada al avance de la transnacionalización.

Antràs y Staiger (2008), Baldwin (2012), Baldwin y López (2013) entre otros, explicaron teóricamente y documentaron la expansión de estos mecanismos. Las cadenas internacionales de suministros fueron cada vez más frecuentemente mencionadas en los informes de la Organización Mundial de Comercio, hasta el punto en que se entendió necesario redefinir el valor del comercio internacional en función del valor agregado por las operaciones de exportación e importación, más que sus valores brutos de producción, que es como figuran en las estadísticas oficiales (OMC 2013). Sin embargo, el cambio de orientación de la economía china coincide en el tiempo con una desaceleración del comercio mundial, que no inhibe la continuidad del proceso de transnacionalización, pero si parece estar afectando seriamente el impulso de las CIV luego del año 2011 (Giordano, 2016).

Históricamente, la transnacionalización mundial estuvo asociada a las formas horizontales durante el siglo XX, como lo evidenciaron diversos estudios y como lo afirma Markusen con firmeza a lo largo de todo su libro de 2002. El incremento del peso de Asia en el comercio mundial, junto con la expansión de las CIV, pareció dar aliento a las miradas que esperaban que las formas verticales, en especial las que fragmentan la producción entre países, fueran las dominantes. Sin embargo, cuando el comercio internacional pierde ritmo pero los flujos de IED continúan creciendo, aumenta la probabilidad de continuidad del predominio de las formas horizontales.

Los objetivos de este capítulo son dos. En primer lugar, ubicar el tema desde el punto de vista descriptivo. Se revisan varios indicadores de la actividad de las ET, su alcance geográfico y sectorial, así como su articulación con los flujos comerciales, a efectos de encontrar señales sobre cuáles han sido las formas dominantes en las últimas décadas. En segundo lugar, utilizar el modelo KCM para testear la presencia de formas h y v en la economía mundial y por regiones de destino de la IED. Para ello se trabaja con una base de datos original que dispone de unas 70.000 observaciones de IED bilateral originada en países de la OCDE, y de un conjunto de variables explicativas que proveen proxies para todas las variables teóricas del KCM, para el período 1984-2012. Asimismo, en las últimas dos décadas se han desarrollado

avances sustantivos en la metodología de estimación de modelos gravitacionales. Tanto el alcance geográfico como temporal de la base de datos como los nuevos métodos, permiten agregar nuevas respuestas al debate que quedó abierto en el *American Economic Review* de 2003, entre Carr, Markusen y Maskus (CMM) y Bloningen, Davies y Head (BDH).

La parte 2 de este documento resume el marco teórico para discutir los determinantes del proceso y las formas de expansión. En particular, se presenta parcialmente el modelo teórico Capital Conocimiento (Knowlledge Capital Model, KCM) de Markusen, que se utiliza para discutir determinantes de la transnacionalización de las empresas y sus formas de expansión.

La parte 3 describe brevemente la velocidad, intensidad y otros rasgos básicos del proceso de expansión de las ET en el mundo. Se ensayan medidas basadas en la expansión de la IED y en estimaciones directas de actividades de las ET y sus filiales, que dan cuenta de la evolución del proceso y algunas de sus principales características. La descripción de algunas relaciones entre IED, comercio, actividad y exportaciones de las filiales dan indicios sobre la probable continuidad del predominio de las formas horizontales u orientadas al mercado.

La parte 4 se concentra en caracterizar los elementos necesarios para elegir el modelo a estimar econométricamente. Se comienza resumiendo los antecedentes, con énfasis en la discusión entre Carr, Markusen y Maskus (CMM) y Bloningen, Davies y Head (BDH) de 2003, sobre la estimación del modelo y el testeo de las formas de transnacionalización. Estos antecedentes da origen a las variables que operacionalizan el KCM y que constituyen, por lo tanto, el modelo estimable apto para testear hipótesis en los datos disponibles (la base de IED bilateral de OCDE, complementada con datos de UNCTAD).

La sección 5 presenta las estimaciones, testeando empíricamente la continuidad de la tendencia al predominio de las formas horizontales en el siglo XXI, la presencia de las formas verticales previstas por el KCM y/o la aparición de cambios en esas formas, quizás vinculadas con el avance de formas complejas y/o de plataforma exportadora. Finalmente se extraen algunas conclusiones en la parte 6.

## **2. Marco analítico: el proceso de globalización productiva o transnacionalización**

Denominamos Empresas Transnacional (ET) a toda empresa con actividades de producción en más de un país. Las más notorias, a partir de la maduración de su internacionalización, generan redes de filiales, lo que les permite optimizar su actividad a través de definición de estrategias unificadas dentro de su espacio integrado que trasciende varias fronteras nacionales<sup>1</sup>. La ET maximiza sus objetivos (ingresos, rentabilidad, etc) globalmente y desde esa óptica, decide la localización de sus procesos productivos. De acuerdo a tal estrategia global decide los flujos de comercio, dinero, personal y conocimientos que va a distribuir dentro de su red de filiales, o que va a contratar externamente. La expansión de la ET se realiza, en general, mediante Inversión Extranjera Directa (IED), que puede destinarse a

---

<sup>1</sup> De hecho, el número medio de filiales se ubicaba en 8.3 a fines del siglo XX, UNCTAD (1999) menciona una estimación de 60.000 matrices y 500.000 filiales, lo que implica que la ET media del mundo optimiza su actividad considerando actividad distribuida en 8 localizaciones diferentes.

iniciar una nueva actividad (IED nueva o “greenfield”), ampliar el capital de una filial preexistente o adquirir otra empresa (F&A).

Los estudios sobre la inversión extranjera y la transnacionalización en el mundo son cada vez más frecuentes, pero probablemente menos que los necesarios en relación con la relevancia del fenómeno. Paul y Singh (2017) examinaron los principales journals de negocios internacionales o economía internacional, identificando una lista de 451 artículos con investigaciones empíricas sobre la IED desde 1970 a 2014. Las correspondientes a 2006-2014 duplicaron las de la década anterior. Los autores asumen que se explica por el continuado crecimiento del peso de las ET asociado a las políticas aperturistas y favorables a la globalización, implementados por la mayoría de los gobiernos del mundo. La mayor parte de los estudios se refieren a los determinantes y efectos de la IED, muy pocos a las políticas públicas que afectan directamente a la IED.

## **2.1 El paradigma OLI de Dunning**

¿Porqué las empresas se transnacionalizan? Para los pioneros en la explicación de este proceso, desde Hymer (1960), el concepto de internalización, tomado de Coase (1937), juega un rol muy importante en la búsqueda de respuestas a esta pregunta. La idea central es que la empresa prefiere IED en lugar de exportar u otorgar licencias a productores independientes, cuando resulta más rentable (incluyendo riesgo) hacer la actividad dentro de las fronteras de la empresa que otras opciones.

Según la línea establecida por Dunning cuatro décadas atrás (Dunning y Lundan, 2008), el paradigma OLI (*Ownership, Localization, Internalization*) indica que para que una empresa opte por llevar adelante producción internacional mediante IED deben darse simultáneamente tres condiciones:

- i) ventajas de propiedad: disponer de algún activo específico que la diferencie de sus competidoras, en general referido a tecnología, comercialización o habilidades gerenciales;
- ii) ventajas de localización: activos del país receptor que, en la comparación o vínculo con los activos disponibles en el país emisor, hacen atractiva la inversión. Estas ventajas van desde características del mercado doméstico hasta dotación de recursos naturales y humanos, pasando por rasgos institucionales y políticos (incluidas las políticas específicas); y
- iii) ventajas de internalización: características que hagan preferible la realización de las actividades a través de la extensión de las fronteras de la empresa, en lugar de realizar las transacciones con agentes independientes exportando o vendiendo licencias de producción.

## **2.2 Transnacionalización y formas de expansión de las ET**

La principal dificultad para establecer un marco teórico general unificado que explique la expansión transnacional de las empresas, se refiere a que hay por lo menos dos formas básicas que se explican por factores muy diferentes: la horizontal u orientada al mercado y la vertical u orientada a los recursos. Las filiales de forma horizontal replican, con cierta adaptación de

la tecnología, las instalaciones de la matriz, para proveer los mercados en los que invierten (o mercados cercanos). Las filiales de forma vertical aplican la tecnología generada en la matriz para exportar desde el país receptor de IED, y como una variante cada vez más relevante, fraccionan el proceso productivo entre varios países. Esta distinción aparece casi desde el origen de las teorías sobre la expansión transnacional de las empresas (Hymer, 1960) y juega un rol importante en relación a sus efectos sobre el crecimiento y la reestructuración económica internacional. Kojima (1973, 1978). Trajtenberg y Vigorito 1984 denominaron a la primera forma repetitiva y a la segunda forma segmentada. Si bien éstas son las dos formas básicas, de ellas pueden derivarse combinaciones que definan estrategias complejas, en las que algunas filiales combinan formas horizontales y verticales con subcontratación, y hasta pueden llegar a generar tecnologías complementarias para la matriz y la red de filiales.

La literatura más reciente tiende a diferenciar estas dos formas básicas de expansión de las ET: la horizontal que atiende mercados locales (Brainard, 1993, 1997; Helpman, Melitz & Yeaple, 2004; Markusen y Venables, 2000) y la vertical que usa recursos locales para exportar (una de las primeras teorías es la de Helpman, 1984) y eventualmente fragmenta la producción a escala internacional (Grossman y Helpman, 2005; Ekholm et al, 2007; entre otros). Los desarrollos de Buckley y Yeaple, entre otros, ponen énfasis en el advenimiento de formas complejas, difíciles de identificar de acuerdo a los rasgos típicos de las formas básicas. Trajtenberg y Vigorito (1984) establecían como hipótesis que en la Fase Transnacional, momento de maduración del proceso de expansión de las ET en el mundo, predominarían las formas segmentadas (verticales) y las complejas, más que las tradicionales formas repetitivas (horizontales).

En diversos documentos desde Dunning (1981), este autor planteaba una división en cuatro categorías, IED buscadora de: i) mercados, ii) recursos, iii) eficiencia, iv) activos estratégicos. Varios trabajos sobre la IED en los países del Mercosur en la década de 1990 (por ejemplo Chudnovsky y López, 2001) utilizan estas categorías. En Bittencourt (2004) se observa que esta tipología contiene algunos solapamientos que reducen su utilidad a la hora de su operacionalización y se propone una clasificación alternativa.

Como primer ejemplo, en las versiones de esta tipología anteriores a 2000, la IED orientada a la obtención de mano de obra de menor costo relativo estaba incluida dentro del tipo buscadora de recursos (ii), lo que generaba una importante área de secancia con el conjunto correspondiente a la IED buscadora de eficiencia (iii). Versiones posteriores (por ejemplo Dunning y Lundan 2008) incluyen en la categoría (ii) solamente la búsqueda de recursos naturales, de modo que la búsqueda de mano de obra se toma como una de las estrategias posibles de búsqueda de eficiencia global de la ET, y queda incluida en la categoría (iii).

Un segundo ejemplo se refiere a formas de expansión o tipos de IED que podrían ubicarse simultáneamente en los tipos (iii) y (iv). La búsqueda de mano de obra altamente calificada puede ser simultáneamente búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos estratégicos. En Bittencourt (2004) se plantea que la categoría (iv) de Dunning adquiere sentido práctico (es decir posibilidad de operacionalización) cuando se impone la restricción de que la búsqueda de activos implique siempre adquisición de acumulaciones realizadas previamente por otras

empresas, es decir que opere por la vía de F&A. De hecho, es una forma de buscar una lógica específica al proceso de F&A, que explica una parte muy relevante de la evolución de la transnacionalización.

También, como último ejemplo, puede existir superposición entre la categoría (iv) y los tipos (i) o (ii). La búsqueda de activos puede estar vinculada con la realización de la actividad en el mercado interno y orientada a la exportación, o en estrategias complejas. Una forma de resolver esta superposición es considerar que los Tipos IED horizontal y vertical (las categorías i, ii y iii de Dunning), se refieren exclusivamente a la nueva IED<sup>2</sup>; mientras que la búsqueda de activos estratégicos (categoría iv de Dunning) se asocia siempre con ventas de empresas transfronterizas (F&A), sean éstas de empresas exportadoras u orientadas al mercado interno.

Baldwin y Okubo (2014) proponen una tipología de IED que se basa en las formas horizontales y verticales, pero toma en cuenta la utilización de insumos nacionales además del mercado de destino. La tipología resulta en seis categorías: i) *pure horizontal FDI* la forma “pura” implica que toda la producción se vende en el mercado interno donde también se compran todos los insumos; ii) *pure HQ vertical FDI* (IED vertical pura) en que todos los insumos provienen del exterior (probablemente desde la matriz o su red de proveedores) pero parte de la producción se vende localmente, por lo tanto la “verticalidad” la definen por el vínculo con el exterior a través de los insumos; iii) *local assembly FDI* forma plantas de montaje local, motivadas por eludir barreras arancelarias (*tariff jumping*) para vender localmente toda la producción usando todos sus insumos desde el exterior; iv) *export platform FDI* definen como forma específica la plataforma que exporta toda su producción a terceros mercados y utiliza productos intermedios desde la matriz o su red de proveedores de la EMN y se exporta toda la producción; v) *resource extraction FDI* utiliza todos sus insumos provistos localmente y la totalidad de la producción es exportada (no hay ventas locales); vi) *networked FDI*, última categoría donde las ET se integran a cadenas o redes de comercio internacional y tanto el origen de los insumos como la venta de los productos intermedios y finales ocurre a nivel internacional y local.

La categoría vi) de Baldwin y Okubo (2014) se asemeja a las formas de expansión o de integración “complejas” que mencionaban Trajtenberg y Vigorito (1984). El concepto de estrategia de “integración compleja” aparece con frecuencia en la literatura que vincula IED con comercio internacional desde la segunda mitad de los 1990 (Yeaple 2003<sup>3</sup>, 2009, 2012).

---

<sup>2</sup> Así es como lo considera Markusen 2002, el KCM se refiere a la decisión simultánea de: i) instalar filiales o exportar, y ii) instalar filiales horizontales (repetitivas del proceso productivo original), o verticales que utilizan el conocimiento generado por la matriz para exportar desde el país de destino. Ver sección 2.3. De todos modos, igualmente queda sin resolver como se incluye teóricamente y luego se operacionaliza, la IED que amplía el capital preexistente en filiales propias.

<sup>3</sup> World Investment Report (1998, citado en Yeaple, 2003), indica que las ET siguen cada vez más lo que denominan estrategias de integración complejas: integradas tanto horizontal como verticalmente, estableciendo filiales en algunos países en función de los costos de transporte y en otros para aprovechar los diferenciales de precios de los factores. Los autores del informe (p. 112, 1998) afirman que a medida que más compañías siguen esta estrategia: "... se está volviendo cada vez más difícil señalar un único determinante de ubicación. En cambio, [las estrategias de integración complejas] borran las líneas entre las clases tradicionales de determinantes económicos a medida que desaparecen los límites entre los tipos de IED" (traducción propia).

Pero posiblemente, las versiones más elaboradas de este concepto son las producidas por los teóricos de la Internalización. Entre ellos, la noción de Fábrica Global de Peter Buckley y otros, parece la versión más interesante. Buckley (2009) ofrece un excelente resumen de como el enfoque de “internalización” permite entender no solamente los nexos internos que definen la forma más desarrollada de la ET, sino sus vínculos con empresas externas para organizar el proceso de producción internacional<sup>4</sup>. Por su necesaria relación con la dotación de factores y otras características de los países, hasta el momento hemos preferido las interpretaciones relacionadas con teorías del comercio internacional para formular y testear hipótesis.

En resumen, llamamos transnacionalización o globalización productiva al proceso por el que las ET aumentan su presencia en la economía mundial y por lo tanto aumentan su influencia en las principales variables del sistema. Este es un proceso de aumento de presencia global, pero que se expresa en especial en algunos sectores de la economía mundial, aquellos donde las economías de firma (asociadas, por ejemplo, a marcas y marketing, a gastos en I+D, etc.) y la apropiabilidad de las tecnologías son determinantes de la competitividad de las empresas. La maduración del proceso se relaciona con un punto en que la actividad realizada por las filiales pasa a ser el principal determinante de la vida futura de las ET. Este umbral en que las ventas de filiales superan a las ventas locales de las matrices, se alcanzó para la lista las mayores 500 ET del mundo publicada por Fortune, apenas pasado el año 1990 (Trajtenberg, 1999).

Asimismo, la creciente presencia de otras formas de control sobre la producción mundial a través de mecanismos de subcontratación y de formación de redes de proveedores, implica que la consideración exclusiva de las redes de propiedad ofrece una mirada parcial de la intensidad del proceso por el que las ET pueden ejercer influencia o control sobre las cadenas de valor. A diferencia de la noción que predominaba en el pasado<sup>5</sup>, estas otras “formas de inversión”, como las llamó Trajtenberg (1999), si bien aparecen como alternativas a la IED, no compiten con la IED en lo que se refiere a la ampliación del espacio de influencia de las ET en la producción mundial. Las formas complejas de expansión de las ET, por ejemplo, muy relevantes para explicar la IED entre países desarrollados, combinan orientación al mercado interno y regional, con exportaciones y subcontratación. En este trabajo pondremos énfasis en las formas horizontales y verticales, que son las más relevantes para explicar la transnacionalización cuando el lado receptor es un país en desarrollo.

### **2.3 Modelo KCM de Markusen**

La importancia de la presencia de ET varía entre industrias. En particular, sectores con altos niveles de gastos de I+D sobre ventas, que producen bienes de alta complejidad tecnológica (bienes “nuevos” en la denominación de Vernon, 1966), con alta proporción de trabajadores en tareas que promueven la diferenciación de productos y publicidad, tienden a estar dominados por ET. Todas las actividades mencionadas que caracterizan a las ET implican

---

<sup>4</sup> La propuesta de Buckley (2009) sobre la fábrica global, permite explicar desde la mirada de internalización, como entender las características de esas formas “complejas”, permitiendo a su vez delinear diferencias entre las regiones del mundo en que este tipo de formas se pueden encontrar. Esta opción será examinada en futuros trabajos.

<sup>5</sup> Buckley y Casson (1976), citado en Buckley (2009).



economías de escala a nivel de las firmas. Además, diferentes formas de transnacionalización está asociadas negativa (o positivamente) con las economías de escala a nivel de planta, con tamaños de mercado de países emisores o receptores de inversiones, y con las barreras al comercio y al movimiento internacional de capital.

Para explicar estos hechos, existen distintos enfoques teóricos que Antràs denomina teorías tecnológicas<sup>6</sup> de la firma transnacional. Una de las expresiones sintéticas más completas de este tipo de enfoque puede encontrarse en el modelo KCM (Knowledge Capital Model) de Markusen (2002, capítulos 7, 8, 9 y 10).

El KCM de Markusen constituye un interesante intento para resumir en un solo modelo teórico las causas de las dos formas básicas<sup>7</sup> (horizontal y vertical), de acuerdo a características de los países de origen y destino, y sector de actividad de la empresa. Estos aspectos, tienen mucho que ver con el impacto relativo de las economías de escala de firma y de planta, que junto a los costos de comercio (transporte) y para la IED, determinan que invertir en el exterior se vuelva una opción preferida a la exportación, a la consecución de licencias, y/o a la provisión exclusiva del mercado interno en el país de origen. La magnitud de las economías de escala (de firma y de planta) se vincula funcionalmente con las ventajas relativas de países receptores y los costos de comercio y de IED, para determinar las formas de expansión que las empresas seleccionarán para optimizar sus beneficios, en mercados oligopólicos.

Según este modelo los motivos por los cuales una empresa decide transnacionalizar su producción son básicamente de carácter horizontal o vertical, o alguna combinación de ambas formas básicas. La transnacionalización es de tipo horizontal cuando una empresa realiza la misma actividad productiva en dos países distintos, en tanto, que es de tipo vertical, cuando la empresa decide realizar las actividades intensivas o generadoras de conocimiento (típicamente, las actividades de I+D) en el país con abundante mano de obra calificada; mientras que localiza su actividad productiva intensiva en mano de obra no calificada, en el país con una elevada dotación relativa de dicho factor productivo.

La transnacionalización horizontal, que implica una reproducción de la cadena productiva en otro país, domina cuando el ingreso mundial es alto, los costos de comercio son altos y los países son simétricos en ingresos y en el costo de los factores.

ET verticales o empresas domésticas resultan dominantes cuando el ingreso mundial es bajo, las barreras al comercio son bajas y los países son asimétricos. Según el modelo KCM, la

---

<sup>6</sup> Antràs (2004) considera que existe una “familia” de explicaciones de la IED de base “tecnológica”, que contrasta con las explicaciones “institucionales” de la IED. Las considera de base tecnológica porque las economías de escala de firma y de planta, en comparación con los costos de comercio y de invertir en el exterior, son variables clave en este grupo de modelos.

<sup>7</sup> “As just noted, we have been concentrating on horizontal motives for multinationality with the exception of Chapter 2, which also allows for a vertical structure. I have done this partly to keep matters simple, but mostly because I believe that the weight of empirical evidence suggests the dominance of horizontal motives for foreign production. This chapter broadens the horizontal analysis of the previous chapters by allowing firms to choose a single plant, but to locate that single plant in the other country from its headquarters location.” Markusen 2002, Chapter 7, intro. Subrayado GB.

cantidad de empresas verticales será mayor cuando el país de origen es relativamente abundante en trabajo calificado (lo que implica que posee y es capaz de crear activos basados en conocimiento, para producir los servicios que provee la matriz) y relativamente pequeño, por lo que la fábrica se trasladará a otro país donde el mercado interno o la dotación de mano de obra, impliquen ventajas para la producción del bien final. Ese bien final utiliza los insumos intensivos en conocimiento originados en el país de origen, contribuyendo a la generación de economías de firma.

En su exposición técnica del KCM, Markusen (2002) establece las ecuaciones y las desigualdades que deben cumplirse en los espacios de solución del modelo. Luego utiliza la lógica de equilibrio parcial (a partir de derivadas parciales en puntos seleccionados) para mostrar cual es la intuición detrás de los resultados del equilibrio general. El modelo de equilibrio general tiene más de 60 ecuaciones y desigualdades, muchas de ellas no lineales, de tal forma que no es posible encontrar soluciones de formas simples. Por lo tanto, los espacios de solución se muestran a través de simulaciones numéricas asignando valores a algunos parámetros de interés. El aporte más sustantivo del modelo radica justamente, en poder ejercitar vínculos entre mercados de factores y mercados de bienes, es decir obtener resultados de equilibrio general. De hecho, eso es lo que permitirá establecer relaciones entre características de los países (luego testeables) y la existencia de IED bilateral y sus formas. Estas preguntas, que son las más interesantes, como explica Markusen, “simplemente no se pueden hacer en un modelo de pequeña dimensión susceptible de una solución analítica”.

En relación con los supuestos del KCM, el modelo se refiere a una tecnología en la que los costos de la fragmentación geográfica de la producción de la matriz utilizando una planta en el exterior (posibilidad de IED de tipo v) son relativamente bajos, los costos fijos de la firma matriz son más intensivos en mano de obra calificada que los costos fijos asociados con la producción, mientras que las economías de “producción conjunta *–jointness*” facilitan la distribución de costos fijos de la firma a través de múltiples plantas. Estas tres propiedades: fragmentación, intensidad de mano de obra calificada para la generación de la tecnología que se transfiere a la filial, y economías de producción conjunta multiplanta, son las que habilitan que surjan del modelo, endógenamente, y bajo circunstancias que el modelo define, las formas h y/o v de expansión transnacional.

El modelo se compone de dos países que producen dos bienes, el primero con rendimientos constantes, cuya comerciabilidad no es relevante. El segundo bien X, se produce con rendimientos crecientes a escala, mediante empresas imperfectamente competitivas, que operan en oligopolios de Cournot. Los rendimientos crecientes se explican por economías de firma, como resultado de insumos conjuntos, típicamente la investigación y desarrollo (I + D) asociada a la generación de tecnología, pero también existen economías de escala a nivel de planta. Ambos bienes son producidos con trabajo calificado y no calificado, pero el bien X es más intensivo en trabajo calificado, en especial a través de los costos fijos que entran en su producción (que son los que dan origen a las economías de firma).

Sobre la base de tales supuestos, las simulaciones del Modelo KCM en base a valores “razonables” de los parámetros relevantes (costos de transporte y de IED, economías de

escala de planta y de firma) permiten delinear como será la distribución de la producción entre empresas domésticas, de tipo h y de tipo v originadas en países i o j, dada la distribución mundial (entre i y j) del trabajo calificado y de un insumo compuesto cuyo principal componente es el trabajo no calificado.

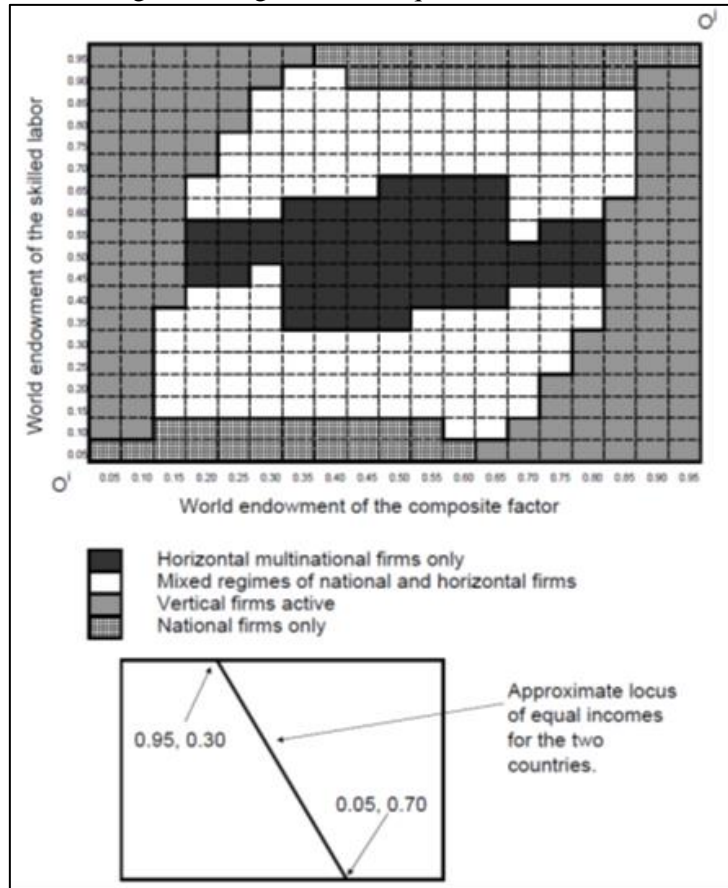
La Figura 1 extraída de Markusen (2002), esquematiza como se podría generar esa distribución tomando en cuenta seis tipos de empresas: las domésticas de i y j, que producen para el mercado interno respectivo y exportan al otro mercado; las firmas h con origen en i o j y las firmas v con origen en i y j. Dado un costo de transporte razonable (en el caso se fija  $t=0.20$ ) la distribución de empresas con origen en i y en j dependerán de cuál sea el espacio de la caja de Edgeworth en que encuentran las características de los dos países que van a definir el equilibrio resultante. La diagonal principal ( $O_i, O_j$ ) indica el espacio donde la dotación relativa de factores es igual entre i y j, pero los países difieren en tamaño. A lo largo de esa diagonal, cuanto más cercano es el punto al origen  $O_i$ , más pequeño es i y más grande es j.

La influencia de las economías de escala hace que los efectos sobre la producción adicional de cada país, a medida que se alejan del origen, implican mayor aumento en la producción intensiva en calificación que en la producción basada en insumo genérico. Por esa razón la línea sobre la cual ambos países tienen el mismo tamaño no coincide con la diagonal. La línea equi-tamaño se orienta en dirección Noroeste-Sureste, desde un punto en que el país i tiene 0.95 del trabajo calificado mundial y 0.3 del trabajo no calificado, hasta un punto donde i tiene el 0.05 del trabajo calificado y una proporción  $1-0.3=0.7$  del trabajo no calificado mundial. En el primer punto (arriba de la segunda caja de la Figura 1), j alcanza el mismo nivel de producción con los complementos 0.05 “skilled” y 0.7 “composite/unskilled”), mientras que el segundo punto equivale a la producción de j con los restantes 0.95 y 0.3 de los respectivos insumos.

En un equilibrio donde los costos de transporte son relevantes, pero no prohibitivos de los flujos bilaterales de comercio (por lo menos en lo relativo a las importaciones de i), como el de  $t=0.2$ , habrá motivos para las formas de tipo h, que se agrupan en el centro del gráfico superior en la Figura 1. El área pintada del color más oscuro refleja un espacio donde tanto el tamaño como las dotaciones factoriales relativas son similares entre i y j. En ese espacio solamente es rentable la producción con filiales orientadas al mercado interno instaladas en el otro país, que permitan usar el tamaño del otro mercado para realizar economías de escala saltando los costos de comercio.

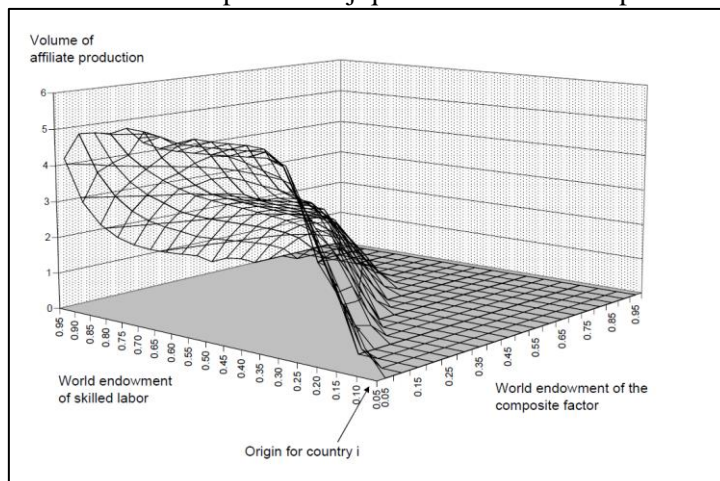
Las firmas de tipo v aparecerán cuando el país receptor es grande (en el gráfico cuando es mayor que el emisor), a la vez que el emisor dispone de abundancia relativa de capital humano, y el receptor es abundante en insumos genéricos (mano de obra de baja calificación). Eso ocurre cerca de los vértices adyacentes a  $O_i$  y a  $O_j$ . La parte superior izquierda del cajón de Edgeworth será ocupada por firmas  $v_{ij}$ , mientras que la parte inferior derecha será ocupada por firmas  $v_{ji}$ , las zonas respectivamente más lejanas de sus orígenes ( $O_i$  y  $O_j$ ) donde el país receptor es grande y el emisor es capital humano abundante.

Figura 1. Regímenes de equilibrio con  $t=0.20$



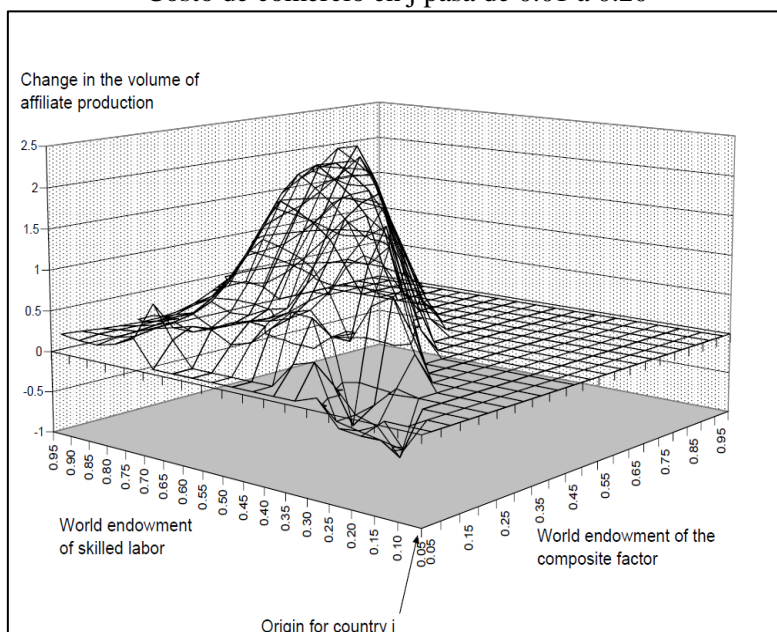
La Figura 2, copiada de Markusen (2002), simplifica esos resultados tomando solamente la relación  $ij$ , es decir las empresas con origen  $i$  que producen en  $j$ , sean horizontales o verticales. El dibujo permite apreciar que en los espacios cercanos al origen  $O_i$ , igual que cerca de  $O_j$ , que queda oculto en el dibujo (detrás de área flotante de la producción), la producción transnacional es cero. A lo largo de la diagonal de iguales dotaciones relativas va creciendo la producción de firmas  $hij$ , que es máxima cerca del centro cuando ambos países son similares. Hacia el vértice que aparece a la derecha en la figura, crece la producción de firmas  $vij$ , que cae cuando se mueve desde ese vértice hacia el  $O_j$ , específicamente luego de que la observación pasa por la línea de equi-tamaño.

Figura 2. Producción de plantas en j que son filiales de empresas del país i



La Figura 3 simula un cambio en costo de comercio  $t$  de  $j$  desde un valor casi nulo hacia el 0.2 que conformaba las simulaciones anteriores. El aumento del costo de comercio en  $j$  parece no tener efecto sobre la producción de las filiales verticales, pero produce un aumento importante en las de tipo horizontal. El costo de comercio en  $j$  impulsa la expansión de las formas de expansión transnacional asociadas al mercado del país receptor. Es el efecto tradicional en las teorías (desde Mundell en los 1950s), en las que la IED sustituye los flujos de exportaciones desde  $i$  hacia  $j$  saltando los costos de comercio (*tariff jumping*).

Figura 3. Cambio en la producción de filiales (plantas en  $j$  propiedad de  $i$ )  
Costo de comercio en  $j$  pasa de 0.01 a 0.20



### 3. Tendencias del proceso de transnacionalización en el mundo

El proceso de globalización económica ha tenido un fuerte empuje desde 1990, debido en parte a una importante aceleración del proceso de transnacionalización, es decir la creciente presencia de ET organizando la producción y el comercio mundiales. Su expansión a través

de las fronteras de los países puede medirse a través de flujos de IED, que constituyen redes observables a través de los stocks de IED (en adelante se utilizan los términos stock de IED o IED acumulada, para referirse a la Posición de Inversión Internacional que se registra en las balanzas de pagos) o mediante la observación directa de la actividad de las filiales. UNCTAD en sus informes anuales sobre las inversiones en el mundo, organiza y publica la información, tanto proveniente de los registros de balanzas de pagos de los países, como de agencias paraestatales y privadas que relevan los movimientos de las empresas, que su vez obtienen sus fuentes de la prensa especializada y de datos publicados por las empresas. OCDE recupera y organiza la información sobre flujos y posición internacional de IED bilaterales con datos de balanza de pagos de los países miembros de esa organización.

### **3.1 Evolución y distribución mundial de la IED**

La evolución de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED)<sup>8</sup> en el mundo constituye una primera aproximación razonable al proceso de Transnacionalización. La evolución de estos flujos da cuenta de cómo las Empresas Transnacionales (ET) ganan espacio en el conjunto de la economía global, transformándose en la segunda mitad del siglo XX, y muy aceleradamente desde la década de 1980, en los agentes principales de la formación de la economía mundial.

El gráfico 1 muestra los flujos en dólares constantes de 2005<sup>9</sup>, lo que ayuda a comparar con las décadas anteriores, dado que se dispone de datos sistematizados por UNCTAD desde 1970. Se observa que la IED en el mundo alcanza valores que no tienen precedentes históricos en lo que va del siglo XXI. Luego de 1985 ocurrió un primer salto del proceso, que de todos modos no superó los 400 millones de dólares de 2005 en sus máximos de los años 1989 y 1990. Los dos sucesivos empujes de la IED en el mundo tienen sus picos en los años 2000 y 2007, con valores cercanos a 1.6 y 1.7 billones de dólares de 2005<sup>10</sup>, valores más de cuatro veces superiores al máximo histórico anterior de 1990.

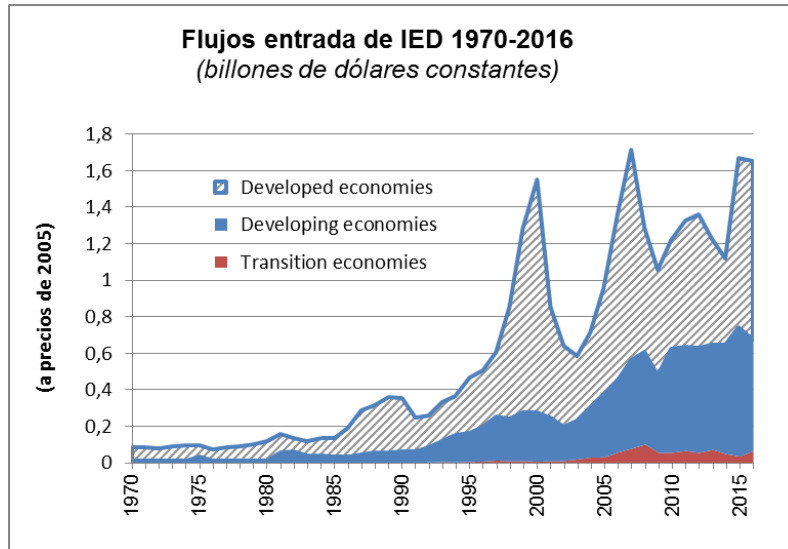
---

<sup>8</sup> La IED como flujo financiero, se registra como entrada y salida en las Balanzas de Pagos de los países. El flujo de entrada implica un movimiento de recursos por parte de un agente no residente para participar en el capital de una empresa local, con intención de control. La mayor parte de la IED en el mundo la realizan Empresas Transnacionales (ET) como forma principal de expansión de sus redes de filiales.

<sup>9</sup> Deflactados por el deflactor implícito del PIB de los países del CAD, provisto por OCDE.

<sup>10</sup> Se corresponden con 1.4 y 1.9 billones de dólares corrientes, respectivamente, Gráfico 2. Es importante tener en cuenta que UNCTAD ajustó recientemente las cifras agregadas eliminando duplicaciones por reexportación de capital e IED recibida por centros financieros, que claramente no es IED, pero aparecía como tal en informes WIR anteriores a 2015.

Gráfico 1

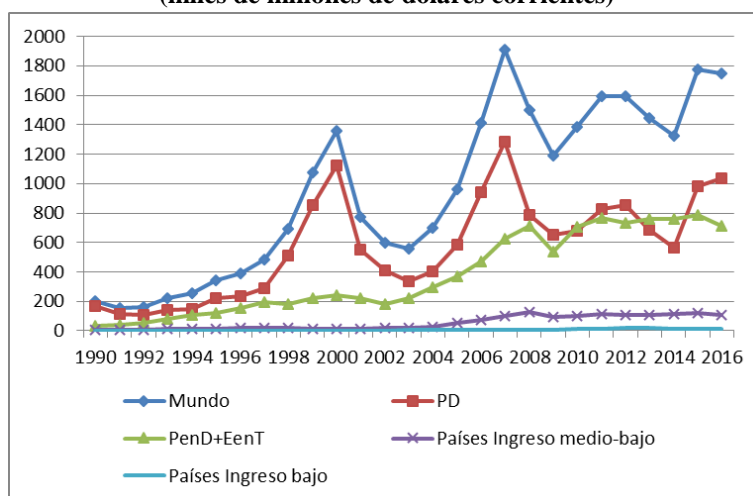


Nota: se utiliza el deflactor implícito del PIB de la OCDE, con base 2005=100.  
Fuente: elaboración propia sobre datos de UNCTAD 2017 y OCDE.

Puede observarse que el grueso de las entradas de IED durante el período 1970 a 2008 se produjo en Países Desarrollados, los que determinan los movimientos de la IED en la escala global. Como se observará más adelante, una porción muy relevante de las entradas correspondientes a los mayores picos históricos tienen que ver con procesos de Fusiones y Adquisiciones (F&A), es decir compras transfronterizas de empresas que realizan algunas ET. Ejemplos paradigmáticos de este tipo de actividades se observaron en los mercados de telecomunicaciones en Europa y EUA.

La trayectoria de los flujos de IED en el mundo y su distribución según grupos de países receptores en 1990-2016, medida en dólares corrientes, se resume en el Gráfico 2. Se observa un período de crecimiento explosivo de la IED en el mundo, iniciado en la segunda mitad de la década de los 1990, con un pico en 2000, una importante caída en 2001 y 2002, y un incremento acelerado hasta llegar en 2007 a 1,9 billones de dólares (su máximo histórico), seguido de una contracción en la crisis financiera de 2008-2009. En los últimos años los flujos de entrada han tenido un crecimiento irregular, ubicándose en valores cercanos a 1,7 billones de dólares en 2015 y 2016.

**Gráfico 2. Flujos IED entrada por tipo de países receptores  
(miles de millones de dólares corrientes)**



Nota: países ingreso bajo y medio-bajo según clasificación del Banco Mundial.

PenD incluye algunas economías de industrialización reciente (Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong).

Fuente: UNCTAD WIR 2017 Database

Las tendencias sugieren la posibilidad de que agrupar los datos en - por lo menos - tres etapas, o “escalones”, que quizás puedan asimilarse con momentos diferenciados del proceso de transnacionalización. La década 1985-1995 muestra valores promedio en torno a los 200 millones de dólares corrientes, la década 1996-2005 muestra un despegue con múltiples oscilaciones pero alcanzando un promedio cercano a los 800 millones, y la década 2006-2015 con un promedio que se acerca a 1.5 billones. Los valores de 2015 y 2016, cercanos a 1.8 billones, fueron sucedidos por caídas que probablemente, muestran cierta continuidad del promedio anterior hasta 2018. En el gráfico 2 también se observa que el grueso de la IED que reciben los Países en Desarrollo (PenD) corresponde a los países de ingreso medio alto. Antes de 2000 las ET prácticamente no invertían en los países de menores ingresos (bajos y medio-bajos).

**Cuadro 1. Flujos de IED mundo, regiones de destino y origen (1990-2016)**

<b>Flujos de IED</b>	1990-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015	2016
Mundo (mil millones US\$)	223	800	716	1.479	1.545	1.746
Entradas a (% mundo):						
P Desarrollados	68%	75%	64%	59%	51%	59%
P en Desarrollo*	32%	25%	36%	41%	49%	41%
América Latina	8%	9%	9%	8%	12%	8%
América del Sur	4,7%	6,5%	4,7%	5,4%	8,7%	5,8%
América Central	3,0%	2,0%	3,9%	2,2%	2,6%	2,2%
China	9%	5%	8%	6%	8%	8%
Salidas de (% mundo):						
Países desarrollados	88,0%	91,5%	87,4%	78,9%	67,6%	71,9%

Nota \*: Incluye las denominadas por UNCTAD Economías en Transición, en general países de Europa del Este



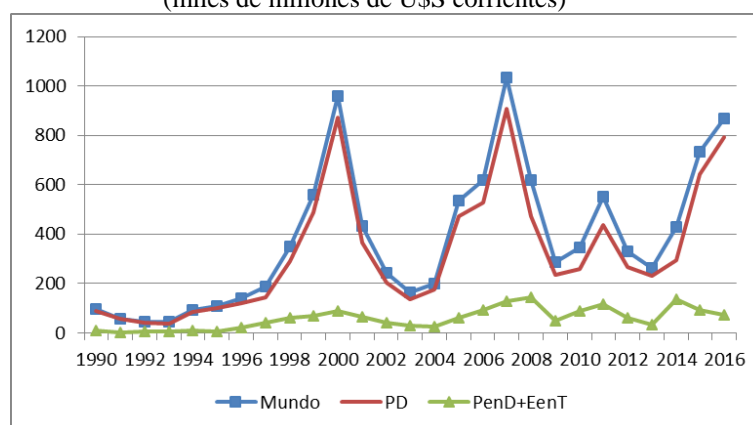
El cuadro 1 muestra la participación de diferentes tipos de países y regiones dentro de la recepción de IED mundial. Hasta la década de 1990s los países desarrollados (PD) reciben entre  $\frac{2}{3}$  y  $\frac{3}{4}$  de la inversión externa global, siguiendo la tendencia histórica de concentración del proceso de transnacionalización en estos países. En la posguerra fueron empresas de EUA invirtiendo en Europa durante la década de 1950, en la década de 1960 el rasgo principal es la IED cruzada entre EUA y Europa, mientras que luego de 1970 emerge Japón como un importante origen y empiezan a tener vigor los movimientos intra-asiáticos. La tríada EUA, Europa y Japón conforma el centro emisor de IED hasta fines del siglo XX. En lo que va del siglo XXI la reorientación del proceso hacia los PenD es muy marcada: comenzaron con una participación algo mayor a una tercera parte y llegan a recibir alrededor de la mitad de los flujos de IED luego de la crisis de 2007-2008<sup>11</sup>. Por primera vez en la historia, países de menor desarrollo relativo participan en forma paritaria como captadores de inversiones dentro del proceso de transnacionalización mundial entre 2011 y 2015. También puede observarse el aumento de la presencia de empresas de países en desarrollo como origen de los flujos de IED en el mundo, aunque en proporción minoritaria, llegando a 28% de las salidas mundiales en 2016.

La trayectoria de IED en los países desarrollados (PD) fue la que mayormente demarcó las fluctuaciones mundiales en los últimos 26 años. Tanto los aumentos acelerados como las caídas abruptas que se observan alrededor de los años 2000, 2007 y 2012, se apoyan en similares movimientos de la IED que reciben los PD, las que a su vez, se corresponden con olas de compras de empresas entre países, lo que se conoce como fusiones y adquisiciones transfronterizas (F&A). Las F&A son operaciones orientadas a adquirir empresas establecidas en el país receptor, inversiones que como regla general son realizadas por empresas transnacionales (ET). El gráfico 3 muestra que las F&A tienen las mismas fluctuaciones que la IED a escala mundial. Si bien son fuentes diferentes y no estrictamente comparables, los datos recolectados por UNCTAD a partir de consultores privados sobre compras de empresas, se superponen con bastante nitidez con las series provenientes de las balanzas de pagos de los países (IED en Gráficos 1 y 2). Parece ser que las F&A juegan un rol fundamental tanto en las aceleraciones como en las caídas de la IED, sobre todo en los PD, donde se acumula el grueso de las F&A a nivel mundial.

---

<sup>11</sup> Estimaciones posteriores, eliminando el efecto de los centros financieros internacionales, ubican la participación de los países en desarrollo como receptores de algo más del 40% de la IED mundial.

**Gráfico 3. F&A transfronterizas por país vendedor**  
(miles de millones de U\$S corrientes)



Fuente: UNCTAD WIR 2017 Database

Por lo tanto, las F&A transfronterizas dan cuenta de un parte importante de la variabilidad en la expansión de los flujos mundiales de IED de las últimas tres décadas.

### 3.2 La transnacionalización mundial según IED acumulada (stocks)

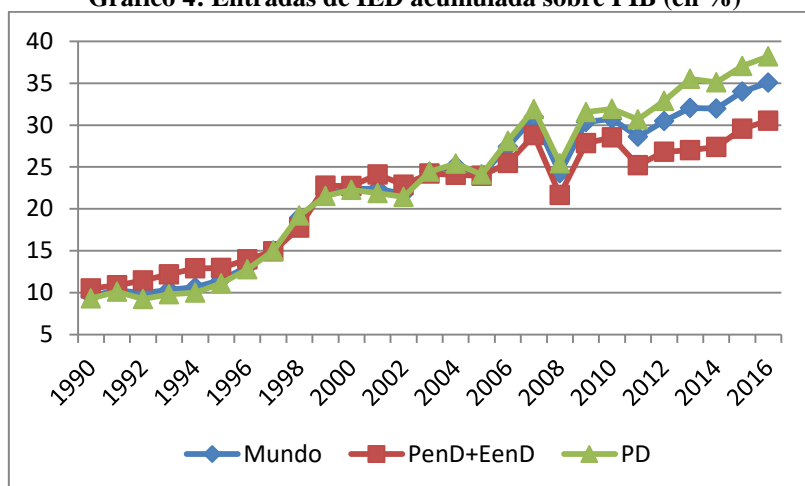
La reseña anterior permite verificar que los flujos de IED en el mundo nos ofrecen una aproximación interesante para observar la velocidad del proceso de transnacionalización, lo que resulta consistente con las evidencias obtenidas por estimaciones sobre la actividad de las matrices y filiales. Pero más allá de los flujos (el movimiento), los acervos de IED acumulada en el mundo resultan un mejor indicador sobre la situación estructural del proceso (y sus cambios).

En el gráfico 4 se observa que la tendencia en todo el período es creciente, con la única ruptura importante durante la crisis financiera del 2008. Por lo general, las ET no pierden peso en las crisis, porque aunque bajen los flujos, mientras sean positivos y superen la depreciación<sup>12</sup>, permiten seguir aumentando stocks y continuar construyendo sus redes. La actividad de filiales que se observó en la sección anterior da cuenta de esos movimientos.

En la misma dirección, se constata que desde el año 2009 el stock de IED mundial representa una tercera parte del PIB mundial, lo que quiere decir que en dos décadas la transnacionalización mundial se ha triplicado, duplicándose en economías en desarrollo, las que alcanzaron en su conjunto un ratio stock IED/PIB de 31% en 2016.

<sup>12</sup> La posición internacional de IED entrada (*Inward*), registrada en la balanza de pagos es una medida del capital integrado por las filiales presentes en el país, así como la Salida (*Outward*), es una medida del capital integrado de filiales en el exterior que tienen sus matrices en el país.

**Gráfico 4: Entradas de IED acumulada sobre PIB (en %)**



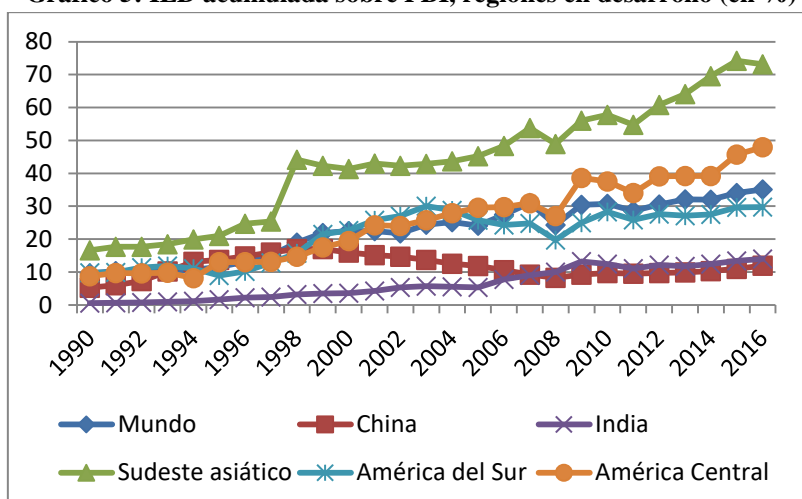
Fuente: UNCTAD WIR 2017 Database

Considerando las regiones en desarrollo, podemos diferenciar patrones de recepción de IED. En el Gráfico 5 se puede ver que tanto China como India tienen al final del período un stock de IED muy reducido si se lo compara respecto del tamaño de sus respectivas economías. El ratio stock IED/PIB en el 2016 es menor a 15%, muy menor al ratio mundial de un tercio. Esto quiere decir, que si bien estas economías han ido acumulando IED, han ido haciéndolo a un ritmo menor que el aumento de su PIB.

Principalmente es remarcable el caso de China, ya que hasta el 1998 seguía alrededor de los valores mundiales, para luego disminuir el ratio y mantenerlo bajo. Como lo notaban Cravino et al (2007/a), hacia finales de la década del noventa parece producirse un punto de inflexión en esta relación para el caso de China, desde una participación creciente de la IED acumulada en el PIB, denotando una economía cada vez más transnacionalizada, hacia una paulatina reducción en el grado de transnacionalización, hasta estabilizarse en torno al 10% en los últimos tres años. Según observamos anteriormente (Bittencourt, 2012) el crecimiento de la economía china, a diferencia de lo que parece estar ocurriendo en la mayor parte del mundo (incluida América Latina), parece cada vez más liderado por agentes locales más que por empresas transnacionales, las cuales posiblemente se estén limitando a algunos segmentos de esa economía.

El caso del resto de los países del Sudeste Asiático se coloca en el otro extremo, donde la IED acumulada ha tenido un rápido ascenso hasta superar el 70% del PIB en 2014.

**Gráfico 5: IED acumulada sobre PBI, regiones en desarrollo (en %)**



Fuente: UNCTAD Database FDI and MNE

El Cuadro 2 ofrece una mirada complementaria sobre el mismo fenómeno, a través de la comparación entre la participación como receptor de IED que muestra un país o grupo de países, respecto a su peso en el PIB mundial. Markusen (2003) identificaba tres situaciones diferenciadas:

- primero el conjunto de países más pobres que recibían mucha menos IED que su tamaño relativo hasta 1990,
- en segundo lugar los países desarrollados cuyo coeficiente aproximado a uno indica que están en el promedio mundial,
- un tercer conjunto de países en desarrollo que recibieron una mayor proporción del stock de IED que su peso en el PIB mundial hasta 1995. Un limitado número de países de ingreso medio, grupo exclusivo de receptores de IED, explicaba este tercer grupo, en contraste con los países más pobres.

**Cuadro 2**

Participación en el stock de entrada de IED/participación en el PIB mundial

Año	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países menos desarrollados (*)	América Latina	China
	1980	0,96	1,10	0,37	
1985	0,91	1,36	0,51		
1990	0,97	1,22	0,51	0,99	0,52
1995	0,92	1,40	0,72	0,90	1,17
2000	0,99	1,07	0,97	0,92	0,70
2005	1,00	1,00	1,21	1,14	0,49
2010	1,04	0,92	0,84	1,00	0,32
2015	1,09	0,87	0,88	1,01	0,32

Fuentes: 1980/1995 Markusen (2003).

América Latina, China, y 2000-2015: elaboración propia sobre datos de UNCTAD *World Investment Report 2017*.

(\*) Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Central African Republic, Chad, Comoros, Congo, Djibouti, Equatorial, Guinea, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Kiribati, Lao People's, Democratic Republic, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Rwanda, Samoa, São Tomé and Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Solomon Islands, Somalia, Sudan, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Tanzania, Vanuatu, Yemen, Zambia.

Las cifras 2000-2015 contrastan algunas de las afirmaciones anteriores, mostrando cambios en algunos de los principales hechos estilizados acerca del proceso de transnacionalización mundial que detectaban tanto Markusen como Dunning. Parece de interés considerar estos cambios a la hora de proponer hipótesis que sustenten la modelización para los estudios empíricos.

En la segunda mitad de los 1990s (datos de 1995 y 2000) se produce un proceso de convergencia en el nivel de atractividad relativa al PIB que viven los diversos grupos de países. Los países desarrollados continúan su tendencia a recibir IED tanto como su peso en el PIB, mientras que los países más pobres, que eran relativamente marginados (aún en relación con su escaso peso económico) empiezan a aumentar su peso en la posición relativa de capital recibido. Por lo tanto, el proceso de transnacionalización incorpora a muchos de los países más pobres, de modo que el promedio alcanza en 2005 un índice significativamente mayor que 1, lo que también ocurre en América Latina.

Por lo tanto, por lo menos tomando estos valores promedio por grupo de países, pese a la muy menor participación de los más pobres en la distribución de la IED mundial, se produce cierta convergencia en la transnacionalización pasiva a escala mundial y tomando grandes grupos de países, parece que todos se movieran en dirección al valor unitario del indicador, pesando tanto en la IED como su peso en el PIB mundial.

El conjunto de países en desarrollo se mueve desde valores muy superiores a 1 (y crecientes hasta 1995) hacia valores menores que uno en 2010 y 2015. China y América Latina explican más del 50% del comportamiento de este grupo desde 1995, con desempeño bien diferentes. Mientras que América Latina se mantiene recibiendo IED más o menos en relación con su

peso en el producto o ingreso mundial, China aumenta mucho más su peso en el producto que su participación en el proceso de transnacionalización pasivo. De hecho, sus valores de menos de 0,5 y 0,3 en los 2000, son similares a los que mostraban los países más pobres en 1995 y antes, lo que permitía a Markusen (2002, cap. 1) calificarlos como marginados de este proceso.

### **3.3 La transnacionalización mundial a través de la actividad de las filiales**

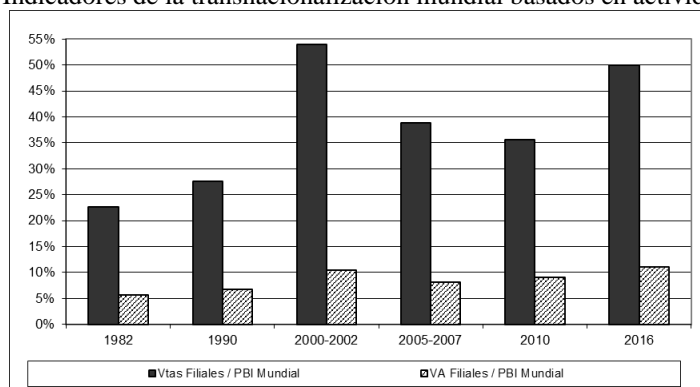
Las estimaciones directas acerca de la actividad de las ET y de sus filiales permiten otra forma de observar la dinámica de la transnacionalización. Moosa (2002) citando a UNCTAD (1999) selecciona algunos hechos estilizados sobre el proceso de transnacionalización, que en los puntos siguientes se comparan con información provista por WIR 2017:

- i. A fines del siglo XX se estimaba la presencia de unas 60.000 matrices con una red de 500.000 filiales. Principalmente originadas en PD pero con creciente peso de PenD como origen. Esta mayor cantidad reciente de ET originadas en PenD probablemente aumentó el número de matrices pero no tanto la cantidad de filiales. En la lista de las 100 mayores ET de 2016 se encuentran 9 empresas originadas en Países en Desarrollo, 5 de ellas del “área china” (dos de la RPC y una de Hong Kong, Taiwan y Singapur). Brasil, Corea, México y Malasia también tienen una empresa en esa lista.
- ii. En 1997 las 100 mayores ET manejaban 2.2 billones de dólares de 2016 como activos externos, cifra que alcanzó 8.3 billones en 2016. En relación a sus ventas externas, eran unos 2.6 billones (dólares constantes de 2016) y aumentan hasta 4.8 billones en el último año. Estas actividades eran realizadas por 6 millones de empleados en 1997, alcanzando a 9.3 millones de empleados en el exterior en 2016. La expansión de las ET se mueve especialmente través de los activos, que aumentan mucho más que las ventas y que el empleo en lo que va del siglo XXI, a diferencia de décadas anteriores donde la mayor dinámica del proceso estaba en las ventas y el empleo.
- iii. Estos datos implican que si bien la transnacionalización continúa con vigor en la segunda década del siglo XXI, su ritmo se desacelera respecto a las dos décadas anteriores (UNCTAD 2017). El proceso ocurre en “olas”, que marcan avances permanentes de los indicadores de transnacionalización (Transnationality Index, TNI) publicados anualmente por UNCTAD. Ocurren dos fases aceleradas en 1993-1997 y 2003- 2010, desde cuando el TNI se ha mantenido relativamente estable, aunque continúa creciendo cuando se mide por activos externos de las mayores ET.
- iv. El TNI alcanza a 65% en la cúpula de las mayores 100 ET del mundo en promedio 2011-2016. El TNI medido para las mayores 100 ET del mundo en desarrollo llega 36% en el mismo período, lo que refleja la menor maduración de la expansión transnacional de estas empresas.
- v. En 1997 las 50 mayores ET no financieras de PenD tenían 130 mil millones de activos externos (en dólares de 2016), y las 5 más grandes provenían de Corea, Venezuela, China, México y Brasil. En 2016 las 50 mayores ET de PenD tienen 1.2 billones y las 5 mayores provienen de Hong Kong, China, Taiwan, Corea y Malasia. Todas son asiáticas y con gran peso de la “Gran China”.

- vi. La proporción del PIB mundial bajo control de las ET, es decir la suma del peso del VAB generado por las filiales y por las matrices, alcanzaba a una cuarta parte en 1997 (Moosa, 2002). Según las estimaciones de UNCTAD para la actividad de las filiales y el grado de transnacionalización de las ET, esa proporción debe continuar o haber crecido levemente en los años recientes.
- vii. Estimaciones para mediados de la década de 1990s, señalaban que el peso del comercio intra-firma en el comercio mundial superaba el 35%, y otro tercio del comercio mundial tenía a ETs de un lado (como compradoras o vendedoras de insumos). Esto implica que el comercio entre empresas independientes no ET era cercano a la cuarta parte del total (WIR, 2000)

De los diferentes ritmos de crecimiento entre la actividad de las filiales y variables macro, se derivan otros indicadores de presencia de las ET en el mundo que se presentan en el Gráfico 6. Las ventas de las filiales superaban el 20% del PIB mundial en 1982, tienen una fuerte aceleración en los noventa, ubicándose por encima de la mitad del PIB mundial en 2000-2002. Si se entiende este valor como extraordinario (probablemente haya una sobreestimación por parte de UNCTAD), se observa que los guarismos de 2005-2007 y 2010 retoman la tendencia o proyección 1980-1990, alcanzando 35%. UNCTAD muestra un nuevo salto entre 2010 y 2016 acercándose al 50%.

**Gráfico 6.** Indicadores de la transnacionalización mundial basados en actividad de filiales



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD.

UNCTAD también estima el valor agregado por las filiales, una magnitud más comparable con el PIB mundial, dado que las ventas incluyen valor de los insumos. Las filiales de ET produjeron en 1990 el 7% del PIB mundial, llegando al 10% en 2000-2002 (valor extraordinario fuera de la tendencia) para reducirse levemente a principios del siglo XXI y retomar su crecimiento hasta acercarse al 11% en 2016. Considerando el valor agregado por las matrices en sus ventas locales y exportaciones desde países de origen, según estimaciones propias del grado de transnacionalización de las mayores empresas del mundo, el peso de las ET en el PIB mundial debe haber superado el 20% en lo que va del siglo XXI.

### 3.4 La transnacionalización por sectores

A su vez, los datos recabados por UNCTAD permiten observar en que sectores se realizan las principales operaciones, lo que a su vez, ofrece indicios sobre la orientación o estrategia: las

F&A en servicios son predominantemente orientadas al mercado, en recursos naturales a la exportación, y las manufactureras pueden representar ambas formas.

Los gráficos AI1 y AI2 (Anexo I) muestran que los picos de F&A (y por lo tanto de la IED mundial) alrededor de 2000 y 2007 se corresponden con olas de compras mayoritariamente en el sector de servicios. Luego de un aumento de las compras de empresas en sectores primarios entre 2006 y 2011, desde 2012 el sector manufacturero es donde se realizan los mayores montos de ventas. Desde 1990 a 2014 los servicios constituyeron la mitad de las F&A transfronterizas, llegando a 2/3 del total en 1996-2005, con un fuerte liderazgo de las operaciones en telecomunicaciones y finanzas, 41% de las ventas de empresas en el período. Sumadas a electricidad y agua, y a servicios empresariales, explican el 39% del total de las F&A en 2006-2014. Las manufacturas parecen estar recuperando posiciones: lideradas por las compras de empresas en Alimentos, Bebidas y Tabaco, Farmacéuticas, Químicos y Electrónicos, superan la tercera parte del total de F&A en 2005-2014. Alimentos y farmacéuticos explican el pico de F&A de 2015-2016.

Por contraste, el valor total de los proyectos nuevos anunciados sigue una tendencia mucho más estable (Gráfico AI.3), donde predominan los servicios luego de 2011, con el liderazgo de: Electricidad, Gas y Agua, Construcción, Servicios de negocios y Transporte, Logística y Comunicaciones (Cuadro AI.2). La IED en nuevas inversiones manufactureras que fue 46% del total de nuevos proyectos en 2003-2010, baja a 40% en 2011-2015, cediendo espacio a los servicios. La industria automotriz, así como las de productos químicos y equipos electrónicos, son los tres sectores que mantienen el liderazgo (eran 22% en 2003-2011 y 20% en 2012-2016).

Si bien podría estar revirtiéndose parcialmente en los últimos años, la tendencia al creciente peso de los servicios tanto en las F&A como en los anuncios de proyectos de nueva IED en el mundo, pueden estar evidenciando la continuidad del predominio de las formas de expansión horizontales u orientadas al mercado, por lo menos en los grandes trazos del proceso de transnacionalización a escala mundial. Las industrias manufactureras que más tienden a organizar sus actividades en cadenas de valor, como la automotriz o la electrónica, no aumentan su peso tanto dentro del valor total de nuevos proyectos como en las F&A. A escala global no parece haber mayor evidencia del advenimiento de un cambio cualitativo de la significación que asignaban las hipótesis de Trajtenberg & Vigorito (1984).

### **3.5 Globalización productiva, comercial (cadenas de valor) y formas de expansión transnacional**

A efectos de poder discutir cuales son las formas predominantes de expansión de las ET en el mundo, interesa relacionar la dinámica del proceso de transnacionalización, con la globalización comercial. El Gráfico 7 muestra que los flujos de IED a precios constantes parecen ocupar nuevos escalones (o saltos) luego del año 2000. La tasa de crecimiento de todo el período 1970-2016, calculada por regresión logarítmica, resulta en 7.8% anual<sup>13</sup>, superior a la tasa correspondiente a las exportaciones 5.1%, y ambas por encima del

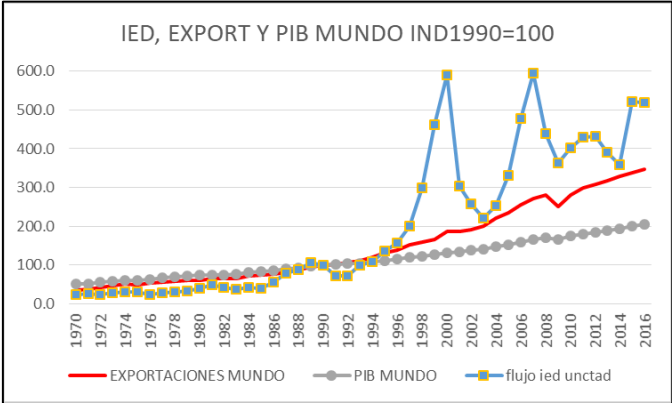
---

<sup>13</sup> Esto resulta en un todavía mayor crecimiento de la IED acumulada, por encima del 12% anual.



crecimiento del PIB mundial, 3.0% anual en el período. El proceso de apertura hacia el capital extranjero avanza fuertemente durante el período de modo tal que la globalización productiva constituye el eje principal de la globalización, avanzando más rápidamente que el comercio mundial. Las redes de las ET avanzan con discontinuidad y saltos más abruptos que los observados en la evolución del comercio mundial, lo que en promedio termina generando una mayor velocidad. Ambos procesos avanzan con más velocidad que la dinámica productiva del mundo, de allí deriva el avance de la apertura en los dos sentidos.

**Gráfico 7. Flujo de IED, exportaciones y PIB mundiales 1970-2016**

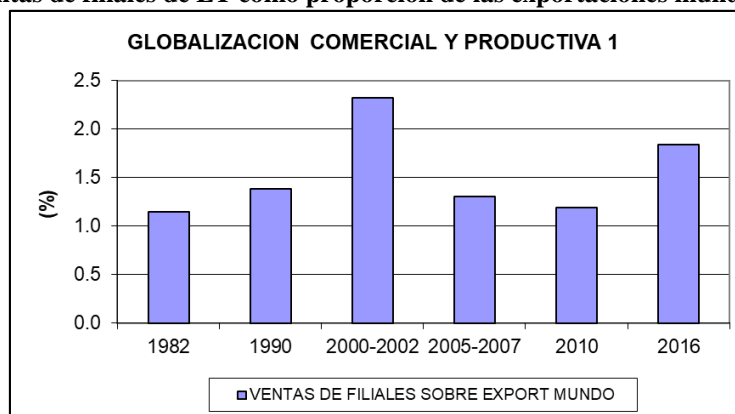


Fuente: WDI WB

Según se observa en el Gráfico 8, la comparación entre ventas de filiales respecto a exportaciones mundiales indica que la provisión de mercados por la vía de producción transnacional es preferida a las exportaciones a lo largo de todo el período. Las ventas de filiales ya eran 10% superiores al valor de exportaciones en 1982, pero la diferencia aumentó llegando al año 1990 a 40%, para más que duplicarlas en los alrededores de 2000, dando cuenta de la aceleración de la transnacionalización como fenómeno más marcado de la globalización económica en la última década del siglo XX.

La preferencia por producción internacional se reduce algo en 2005-2010 (hasta 1.3) y vuelve a crecer en 2016 (hasta 1.8). La transnacionalización mantiene su ritmo frente a la disminución de la tasa de crecimiento del comercio en 2011-2016. Es importante tener presente que estas cifras son estimaciones de UNCTAD presentadas en los textos de los informes mundiales sobre IED, no las presentan en sus bases de datos anexas. Son proyecciones utilizando diversas fuentes (la más fidedigna es el Survey of Current Business del Departamento de Comercio de EUA) y por lo tanto deben tomarse como una aproximación a las tendencias.

**Gráfico 8. Ventas de filiales de ET como proporción de las exportaciones mundiales 1982-2016**



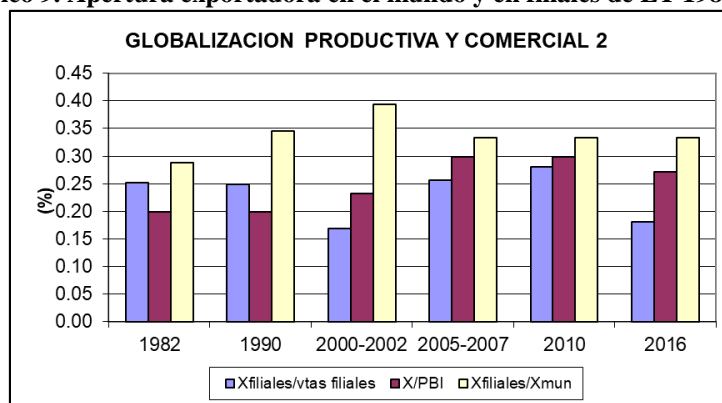
Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD WIR (varios años)

Tanto la comparación de IED como de la actividad de las filiales respecto a las exportaciones, muestran que la globalización productiva o transnacionalización es un proceso más dinámico que la expansión comercial hasta el año 2000. Sin perjuicio de lo dicho, la globalización comercial también avanza en todo el período sin detenerse, dado que las exportaciones e importaciones crecen más rápido que el PIB. En particular, entre 2000 y 2010 parece avanzar más rápidamente que la globalización productiva, si se las mide comparando ventas de filiales con exportaciones mundiales. La velocidad de ambos procesos se nivela, sin perjuicio de que ambos avanzan en paralelo.

La relación entre ambos procesos está muy vinculada con las formas de transnacionalización dominantes en cada periodo histórico, lo que a su vez forma parte de una caracterización imprescindible para entender el modo en que cambian en esta nueva etapa los determinantes principales de las decisiones de inversión de las ET, así como estas decisiones condicionan y se ven condicionadas por la apertura comercial. Una parte importante de las pruebas econométricas que se presentan en la sección 5 apuntan en la dirección de dilucidar esas preguntas.

El Gráfico 9 ofrece alguna evidencia preliminar adicional sobre el tema. La participación de las exportaciones de las filiales en sus ventas mundiales muestra una preferencia permanente por las formas cerradas, las filiales exportan una cuarta parte de sus ventas con la excepción de los años en los alrededores de 2010, y en 2016 menos de la quinta parte. Sin desmedro de ello, la desaceleración del comercio mundial permite que esa menor proporción de las ventas mantenga la participación de las export de filiales en el comercio mundial, en una tercera parte.

**Gráfico 9. Apertura exportadora en el mundo y en filiales de ET 1982-2016**



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD WIR (varios años)

Lo que estas cifras sugieren, por lo tanto, es que luego de la desaceleración del comercio mundial posterior a 2010, las formas horizontales de expansión de las ET parecen consolidarse como dominantes, como lo han sido históricamente, y como lo fueron hasta el año 2000 (Markusen 2003, Brainard 1997, ver debate CMM – BDH en sección 4.1). Menos de la quinta parte de la actividad de las filiales se destina a la exportación en 2016. Es más: pese a la entrada de China en el comercio mundial y en el circuito de inversiones, lo que implicó un aumento de las formas tipo plataforma exportadora (relacionadas con cadenas internacionales de valor), en el momento de auge (cercano al año 2010) las formas verticales siempre estuvieron relacionadas con menos de la cuarta parte de la actividad de las filiales en el promedio mundial.

#### **4. Definición de un modelo gravitacional para estimar determinantes de la IED bilateral en el marco del KCM**

##### **4.1 Antecedentes**

Numerosos trabajos han realizado especificaciones empíricas sobre los determinantes de la IED apoyadas en el modelo teórico del KCM. La primera y quizás más conocida especificación fue la de Carr, Markusen y Maskus 2001 (CMM), cuyo objetivo fue “estimar” empíricamente el KCM. Este objetivo vuelve a este artículo de especial interés, en primer lugar, porque muchos de los posteriores trabajos utilizaron modelos estimables similares para testear hipótesis sobre impacto de políticas, utilizando los determinantes de la IED como controles. Por esa razón los trabajos posteriores prestaron poca atención al análisis de los determinantes como objeto, así como al estudio de las formas de expansión transnacional que los resultados estuvieran sugiriendo. En segundo lugar, el debate con la crítica de Blonigen, Davies y Head (2003, en adelante BDH) ofrece miradas alternativas y algunos puntos de interés para la discusión de la aplicabilidad del KCM en contraste con el testeado de modelo horizontal de IED.

CMM define un modelo que considera apto para estimar el KCM. Su variable a explicar es  $RSALSi_j$ , las ventas de filiales con origen en EUA y de filiales radicadas en EUA con origen en otros países. Por lo tanto EUA es  $i$  para una buena parte de los datos (con gran cantidad de países  $j$ ), mientras que es  $j$  para las restantes observaciones (con muchos orígenes

i). Las variables explicativas son: SUMGDP, la suma de PIB de  $i$  y de  $j$ ; GDPDIFSQ, el cuadrado de la diferencia PIB $i$  menos PIB $j$ ; SKDIFF, el cuadrado de la diferencia de la proporción de fuerza de trabajo calificada en  $i$  menos la misma proporción en  $j$ ; INVC $j$ , los costos de inversión en  $j$ ; TC $j$ , el costo de comercio en  $j$ ; TC $i$ - costo de comercio  $i$ ; y por último, DIST, la distancia entre  $i$  y  $j$ . También incluye algunas interacciones, que al pretender captar resultados teóricos no lineales del modelo, constituyen un componente muy importante de la especificación.

Los autores concluyen que el KCM se puede operacionalizar, y por lo tanto, puede ser la fuente teórica de hipótesis testeables utilizando la especificación propuesta. De acuerdo a sus resultados, entienden que el modelo estimado ajusta bien y aporta un soporte considerable a la teoría. Estimaciones anteriores testaron hipótesis sobre una forma específica, horizontal o vertical, mientras que la especificación basada en el KCM permitió considerar ambos motivos simultáneamente.

BDH reestima el modelo propuesto por CMM incluyendo:

- cambios en algunas proxies: quizás la más importante fue, para estudiar la diferencia de capital humano entre los países  $i$  y  $j$ , utilizar el nivel medio de educación de la población de Barro y Lee, en lugar de la proporción de mano de obra calificada en la fuerza de trabajo (de OIT) usada por CMM,
- amplía la muestra: trabajan con filiales de ET de EUA en varios sectores económicos (CMM utilizaba datos de manufacturas) y también utilizan datos de OCDE sobre IED,
- dividen la muestra en regiones donde el diferencial educativo es positivo y donde es negativo, bajo el argumento de que los datos de CMM deberían resultar en coeficientes diferentes cuando explican la IED desde EUA que cuando explican la que EUA recibe.

Con estos tres tipos de modificaciones, concluyen que no hay fundamento para aceptar el modelo KCM respecto a modelos de IED horizontal previamente propuestos (como Markusen y Venables, 2000)<sup>14</sup>.

También es muy interesante la respuesta de CMM (2003). Según estos autores, la argumentación de BDH no está dirigida a discutir si el modelo capital-conocimiento puede ser operacionalizable, sino a contrastarlo contra modelos explicativos de la IED horizontal<sup>15</sup>. Este parece ser un punto importante: negar la capacidad explicativa del KCM debería realizarse dentro de los supuestos (o en la situación) en la que este modelo predice filiales de tipo vertical (tipo  $v$ ). No tiene sentido contrastar con modelos horizontales porque estos están “anidados” en el KCM dentro de cierto espacio de parámetros, que por cierto, es muy amplio. Sin embargo, CMM consideran un aporte interesante el de estimar el modelo utilizando una

---

<sup>14</sup> “...when a correct specification of the difference terms is employed, either by taking absolute values or running separate samples for positive and negative-valued observations, we obtain coefficient signs that do not support the knowledge-capital model.” Conclusiones de BDH en AER 2003.

<sup>15</sup> “BDH is not successful in this regard and we have to reject the suggestion that CMM ‘misspecify’ the problem. Their alternative formulation in Table 1 is at best interpreted as a test of the horizontal versus vertical model and most certainly not a test of the KK model (*KCM*, agregado autor) versus the horizontal model.” Respuesta de CMM en AER 2003.

muestra de acuerdo a los supuestos o parámetros que pueden dar lugar formas v o h.<sup>16</sup> Seguiremos esta indicación en alguna de nuestras estimaciones.

El trabajo de Blonigen & Davies (2004) constituye un antecedente importante, como una de las primeras aplicaciones del KCM como fundamento de un modelo gravitacional con IED bilateral para testear impacto de políticas. En su caso estudian el impacto de la firma de tratados de doble tributación sobre la IED bilateral en países de OCDE durante 1982-1992. Pese a su crítica de 2003 que parece plantear que el modelo capital-conocimiento no constituye un paso adelante respecto a los modelos de IED horizontal, los autores utilizan el KCM (y no modelos anteriores) como base teórica, y se apoyan en la operacionalización de CMM para establecer controles que les permitan testear hipótesis respecto a su variable de interés. En esa acción, admiten la validez del KCM como referencia para construir modelos estimables.

Egger y Pfaffermayr (2004) también utilizaron el KCM como fundamento de un modelo empírico para estudiar el impacto de los Tratados Bilaterales de Inversiones sobre la IED bilateral. Hasta ese punto, el modelo se aplica para establecer los controles que dan el contexto a la variable de interés. Baltagi et al. (2008), también se apoya en el KCM para analizar el efecto de la integración regional sobre la IED entre los países que se integran y en su relación con terceros países. Utilizan un modelo “espacial” en el que los tamaños entran conceptualmente por el KCM y las distancias a través de la “espacialidad”. De esa forma, ambos trabajos estiman con modelos econométricos que se asemejan bastante al gravitacional, pero sin conectarlos explícitamente con los avances al respecto en la línea de comercio internacional.

Bergstrand y Egger (2007) es uno de los primeros trabajos que intenta establecer esa conexión. Para ello modifican el modelo teórico capital-conocimiento incluyendo también capital físico en la función de producción, y agregan terceros países para entender el significado del “mercado interno ampliado” o de formas más complejas que combinan las tradicionales tipos de IED horizontal y vertical<sup>17</sup>. Para la especificación econométrica establecen una conexión con los modelos gravitacionales utilizados para estimar flujos de comercio bilateral.

Cravino et al (2007) analiza los impactos de China e India sobre el stock de IED en otros países en desarrollo, con particular énfasis en América Latina<sup>18</sup>. Estiman una “Ecuación de

---

<sup>16</sup> “Their alternative approach (...) has more theoretical promise, but it is significantly hampered by the fact that almost all observations in the data are drawn from a small region in the Edgeworth box where there is no power to the test between the KK and horizontal models. And, once again, we have already reported these same results, including the finding that U.S.-outward investment is skilled-labor-seeking, in a number of published and/or forthcoming publications (CMM, 2001; Markusen and Maskus, 2001a, b, 2002a, b; Markusen, 2002).” CMM 2003.

<sup>17</sup> Cuando se producen ciertos efectos de “complementariedad” en un modelo con...“three countries, both bilateral trade and FAS are maximized when a pair of countries' GDPs is identical, unlike a two-country world. Moreover, the presence of the third country can explain why FDI from one country to another is not maximized when GDPs are identical — which is observed empirically!” Bergstrand y Egger (2007). FAS significa ventas de las filiales (Foreign Afiliiates Sales).

<sup>18</sup> Varios de estos trabajos pueden encontrarse en el libro “China’s and India’s Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?”, Lederman et al (2009).

Gravedad” con una especificación empírica que se apoya teóricamente en el KCM, siguiendo la especificación de Carr et al (2001), aunque sin tomar en cuenta las interacciones. Utilizan datos bilaterales de stock de IED para el período 1990-2003, usando diversos métodos de estimación (OLS, Poisson y Binomial Negativa).

El KCM ha inspirado otras especificaciones de modelos sobre determinantes de la expansión de las ET (y por lo tanto de la IED), estimables econométricamente. Nuestro equipo de trabajo utilizó la especificación de Cravino et al (2007) para estudiar el “efecto China” sobre los flujos de IED a otros países en Desarrollo, con énfasis en los efectos sobre la IED recibida por América Latina (Bittencourt et al, 2012). Utilizamos para ello una base de datos de Flujos Bilaterales de IED 1984-2008, con origen en países de OCDE y con Países en Desarrollo como receptores.

Más recientemente, Anderson, Larch y Yotov (2016) establecen un marco teórico general sobre acumulación, crecimiento, comercio e inversiones, que les permite dar fundamento a la estimación de modelos gravitacionales para comercio y para IED. En esa lógica siguen la tradición establecida por Anderson y van Wincoop (2003).

Este tipo de modelos fueron concebidos y utilizados, por lo general, para discutir efectos de alguna medida de política (por ejemplo acuerdos comerciales) sobre los flujos bilaterales de comercio, o para estimar los efectos de los tratados de comercio e inversiones sobre la IED que reciben o emiten los países que se vuelven socios del acuerdo, y/o terceros países como resultado de esa medida. Levy-Yeyati et al. (2003), Büthe y Milner (2014) y Bengoa et al (2017) siguen especificaciones de este tipo, y utilizan los modelos gravitacionales sobre cierta asimilación (a veces no explícita) entre flujos de comercio bilaterales y de IED. En todos estos trabajos la variable de interés es la que tiene que ver con el cambio en la política y sus impactos sobre la variable dependiente. Para ello interesa que los controles sean eficientes en representar la realidad del sistema sobre el que se aplica la política, más que entender si el modelo que da respaldo a la especificación es capaz de reflejar adecuadamente la realidad.

Este capítulo se propone utilizar una especificación empírica basada en una teoría específica para explicar la inversión extranjera como mecanismo de expansión de las ET. Para ello, seleccionamos el modelo Capital-Conocimiento (KCM) de Markusen. Esta opción se explica, en primer lugar, porque un modelo gravitacional para estudiar comercio no tiene por qué ser el mismo que para estudiar la IED<sup>19</sup>. Mientras que la tradición en modelos gravitacionales para comercio se preocupa por modelizar de la manera más eficiente posible las fricciones o “resistencias” a nivel de países emisores o receptores, o las “resistencias multilaterales”; la especificación basada en KCM introduce como factores explicativos los principales determinantes de la IED. De esta forma, asigna significados específicos a las variables que forman parte de un modelo gravitacional básico, pero en el contexto de la creación de filiales: el tamaño del mercado y los costos de transporte entre ambos países adquieren un sentido asignado por la interpretación teórica sobre la expansión internacional del capital, con sus

---

<sup>19</sup> Bergstrand y Egger (2007) se refieren a este tema, en su trabajo intentan explicar que: “...bilateral trade, FAS, and FDI flows' economic determinants should be ‘well approximated’ by gravity equations — yet not precisely the same gravity relationships.”

variantes. Por otro lado, este modelo teórico sobre la IED sugiere introducir otras variables relevantes no incluidas en los modelos gravitacionales de comercio, como los costos para invertir en el país receptor y las diferentes dotaciones de mano de obra calificada.

En segundo lugar, una especificación basada en el KCM brinda la posibilidad de diferenciar la importancia relativa del carácter horizontal o vertical de los flujos de IED, lo que puede aportar a la comprensión de las tendencias básicas del sistema mundial, diferenciando rasgos principales de las relaciones bilaterales entre países desarrollados, entre estos y los países en desarrollo, y entre diferentes regiones del mundo: podemos presumir que la formación de cadenas de valor es más importante dentro de las relaciones bilaterales asiáticas o entre Europa y las economías del este europeo, que en las relaciones bilaterales de IED en las que participan la mayoría de los países latinoamericanos.

Este modelo teórico no logra captar por lo menos dos factores que jugaron un rol determinante en los flujos bilaterales de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo a fines del siglo XX y en la primera década del siglo XXI. Primero, no da cuenta de los procesos institucionales de apertura de mercados y privatización -desregulación de servicios públicos, que han sido un factor muy relevante para atraer inversores del exterior. Este procesos son un subconjunto incluido en las olas de fusiones y adquisiciones (F&A), y por lo tanto, podría ser captado por esa variable. Alguna representación de este fenómeno sería imprescindible para entender el movimiento de la IED (los flujos), pero no recurriremos a este factor para explicar los stocks, que describen mejor la situación estructural del capital extranjero en el mundo. Segundo, el KCM no apunta en su especificación original a incluir la abundancia relativa de recursos naturales (en particular mineros y petroleros que son los que implican mayores montos de inversión) como un determinante de la IED, lo que debe incluirse en una explicación que tome en cuenta las ventajas comparativas de los países sudamericanos.

#### **4.2 Descripción de los datos. La base de IED bilateral de OCDE y las variables explicativas**

Como ejercicio previo se estudiaron econométricamente algunos determinantes de los flujos de IED, para lo que se elaboró una base bastante completa hasta el año 2012. Sin embargo, se arribó a la conclusión de que para detectar características estructurales, es necesario trabajar con la IED acumulada o stock de IED bilateral. Los flujos son una variable de interés porque dan cuenta del movimiento de las ET en cada período, pero son mucho más volátiles y hay una mayor proporción de valores negativos, lo que reduce las posibilidades de estimación con los métodos usuales. La IED acumulada muestra la posición en cada momento, lo que expresa la magnitud de la red de vínculos y de los compromisos existentes entre matrices y filiales, o entre propietarios del capital y los integrantes de su red. Por eso ofrece una representación más estructural del fenómeno de la expansión transnacional de las empresas.

La base con Stocks de IED originados en país *i* con destino país *j* se construyó a partir de los datos publicados por OCDE, recolectados por nuestra área de investigación en el Decon, en trabajos sucesivos realizados desde el año 2000. Por tal motivo, pudimos construir una base de datos que llega hacia atrás hasta el año 1984, cifras que no están disponibles actualmente

en la web. El panel resulta desbalanceado, porque luego de 2002, las bases disponibles a la fecha incorporan una mayor cantidad de países receptores. Esto se debe a dos razones: por una parte la expansión internacional de las ET incorpora muchos países receptores y emisores, y por otra parte, cambios en la metodología de recolección de datos mejoran mucho la calidad de las estadísticas en la última década. Ambas razones parecen válidas para preferir la utilización de un panel desbalanceado.

La lista total de países involucrados se muestra en el Anexo III. Se reunió información que forma un panel con la variable a explicar (Stock IEDijt) y con las variables explicativas, alcanzando a 31 países emisores. Ello son los de la OCDE que proveen información, de los que se excluyen deliberadamente algunos que son predominantemente centros financieros, como Luxemburgo, o muy pequeños países como Islandia.

El destino de la IED se forma con 100 países receptores, luego de excluir algunos casos por varias razones:

- centros financieros que operan casi exclusivamente con esa lógica (Luxemburgo y algunas islas del Caribe). Hong Kong se excluye antes del año 2000, pero porque los datos no estaban disponibles en publicaciones previas de la OCDE.
- países con población menor a 1.000.000 de habitantes, lo que permite eliminar varias islas en todo el mundo (Vanuatu y Kiribati, a modo de ejemplo) y algunos países latinoamericanos (Belize, Guyanas, etc.)
- países petroleros del Golfo Pérsico, cuyas estructuras económicas también son muy particulares, altos PIB por habitante que tienen poca correspondencia con los niveles educativos, por ejemplo.

Las variables que se utilizan en las estimaciones se fundamentan en la sección siguiente y se describen (con sus fuentes) en el Anexo III. En esta sección corresponde apreciar que si se dispusiera de todas las observaciones para IED bilateral entre los 31 emisores y los 100 receptores por los 28 años, se alcanzaría una cantidad total de 86.800 observaciones.

Algunas de ellas son valores negativos tanto de flujos de IED como de Stocks. En ambos casos se refieren al movimiento de capital por retiro de empresas, venta o cierre de instalaciones, a veces venta de filiales enteras, que superan por el método de cómputo a los valores invertidos previamente. Otras veces son préstamos de la filial a la matriz, computados como transferencia de capital. En todo caso, el modelo teórico no puede explicar esos casos. Por eso los transformamos a cero, bajo el supuesto de que ese movimiento de retiro del capital tuviera un tope máximo en el total del valor invertido previamente. Luego de esa imputación, que alcanza a 555 observaciones (es bastante excepcional), quedan unas 60 mil observaciones. Esto se explica, como ya se refirió, porque el panel es desbalanceado y dispone de muchas más relaciones bilaterales luego del año 2000. No sería muy desajustado balancear el panel haciendo cero todas las observaciones anteriores no disponibles, que según observación empírica de varios casos, en general responde a que la IED bilateral no existía, más que a la ausencia de información. Pero preferimos la opción de mantener como sin dato las observaciones anteriores.



En la práctica, la base cuenta con cerca de 85 mil observaciones bilaterales, con datos de Flujos y de Stocks de IED, que como fueron construídas con diferentes fuentes, muchas observaciones no coinciden: tenemos el valor de flujo pero no la IED acumulada, o el caso contrario. Referido a Stocks, hay 24 mil valores perdidos, lo que implica que no tenemos los datos para las dos variables. Una parte de esos 24 mil no datos no publicados en las bases de OCDE, pero falta aclarar mejor ese punto para futuras mejoras y actualización de la base. Lo que importa es que quedan 60.733 observaciones de IED acumulada, 35.8 miles son ceros y 24.9 mil son datos mayores que cero.

La lista de variables explicativas se muestra en el Anexo III, donde además se presenta el resumen de las características de su distribución.

### 4.3 El Modelo a estimar (operacionalizando el KCM como modelo gravitacional)

Se estima un “Modelo Gravitacional” para los stocks bilaterales de salida de IED desde países de OCDE para una muestra de países durante el período 1984-2012. Se realiza una especificación de la ecuación de gravedad basada en el modelo KCM de Markusen, similar a CMM, que permite identificar tanto determinantes de los flujos horizontales como de los flujos verticales de IED. Como lo hicieron Cravino et al (2007) y Bittencourt (2012), no utilizaremos interacciones. La estrategia de estimación sigue la línea establecida por Santos y Tenreyro (2006), por lo tanto, a diferencia de CMM o BDH, que estiman por MCO y Tobit, en este caso nos inclinaremos por el método Pseudo Poisson Máxima Verosimilitud (una breve fundamentación se presenta en el Anexo II de este capítulo).

La especificación del modelo a estimar será la siguiente<sup>20</sup>:

$$IED_{ijt} = \exp[\beta_1 * \ln \text{sumpib}_{ijt} + \beta_2 * (\ln \text{difpib}^2)_{ijt} + \beta_3 * \text{educ}_{ijt} + \beta_4 * (\text{educ}^2)_{ijt} + \beta_5 * \text{infla}_{jt} + \beta_6 * \text{icrg}_{jt} + \beta_7 * \text{apert}_{jt} + \beta_8 * \text{dist}_{ijt} + \beta_9 * \text{adyac}_{ijt} + \beta_{10} * \ln F\&A_{jt} + \beta_{11} * \text{expmin\&pet}_{jt} + \eta_j + \eta_i + \eta_t] + \varepsilon_{ijt}$$

Donde:

- $IED_{ijt}$  es la IED acumulada por matrices de origen  $i$  en filiales en el país de destino  $j$  en el año  $t$ ,
- $\ln \text{sumpib}$  es el logaritmo de la Suma de los PIB de  $i$  y  $j$ ,
- $\ln \text{difpib}^2$  es log. del cuadrado de (PIB $i$  menos PIB $j$ ),
- $\text{Icrg}$  es el índice de riesgo político del país receptor,
- $\text{Infla}$  es la tasa de inflación anual país receptor,
- $\text{DifEduc}$  es la diferencia de años promedio de educación entre  $i$  y  $j$ , ( $\text{DifEduc}^2$  es el cuadrado de esta diferencia),
- $\text{Apert}$  es el coeficiente de apertura de  $j$ ,
- $\ln \text{dist}$  es el log de la distancia entre ciudades capitales de país emisor y receptor,
- $\text{Adyac}$  es la contigüidad de fronteras entre  $i$  y  $j$ ,
- $\text{Expmy}^2$  es una aproximación a las ventajas comparativas reveladas en minería y petróleo, proporción de exportaciones mineras y petroleras en el total exportaciones de  $j$ ,
- $\eta_i$  es efecto fijo país emisor,
- $\eta_j$  efecto fijo país receptor

<sup>20</sup> Ver descripción resumida de variables y fuentes en Anexo III.

- $\eta_t$  es el efecto fijo anual, y
- $\varepsilon_{ijt}$  es el error idiosincrático.

Es importante tener en cuenta que no se utilizan efectos fijos en la relación bilateral, porque interesa poner la mirada sobre la importancia de algunos factores como la distancia o la adyacencia, que serían absorbidos por dichos efectos. Tampoco se utilizan los efectos fijos país emisor-año y país receptor-año, porque absorberían el efecto de factores L del país de destino, que son también parámetros de interés. Asimismo, como se explica en el Anexo II, se prefiere la estimación mediante PPML (aplicando el comando XTPOISSON, con efectos fijos de países y años) respecto a la recientemente desarrollada PPMLHDFE (Guimaraes et al 2020), que permite incluir todos estos efectos fijos -los sugeridos para estudiar impacto de políticas que afectan la relación bilateral-, porque interesa rescatar la dimensión de corte transversal, no exclusivamente la variación en el tiempo.

Asimismo, se descartan las interacciones planteadas por CMM<sup>21</sup> porque su base teórica no está claramente establecida, y por lo tanto, no es claro el signo ni el valor de los coeficientes a esperar. Es una de las críticas que realiza BDH, e intenta resolver el problema tomando alguna de las interacciones en valor absoluto para poder anticipar el signo teóricamente esperable. Pero parece una solución más “comprensible” la de utilizar las variables que se espera que sean no lineales como expresiones polinómicas de segundo orden (en el caso del diferencial educativo entre i y j), o simplemente expresadas al cuadrado (en el caso del diferencial de tamaño entre i y j).

La mayor parte de las relaciones establecidas por el KCM no son monótonas. Por lo tanto, para captar esa no monotonicidad, tratando de suplir el papel de las interacciones utilizadas por CMM, se puede ir por dos caminos. El ya mencionado de estimar parámetros para valores al cuadrado de algunas variables, intentando una interpretación cuidadosa de porqué son crecientes y decrecientes en determinados rangos. Esto claramente ocurre en gráficos como los de la sección 2.3. Por otro lado, se recorta la muestra para revisar cómo las relaciones se comportan en diferentes espacios, tratando de encontrar comportamientos más simples. La idea es estudiar si los valores estimados de los parámetros permanecen o varían en correspondencia con lo que deberían valer en diferentes espacios de acuerdo a las previsiones del modelo capital-conocimiento. Es algo que CMM reconoce como un camino valioso en su respuesta a la crítica de BDH.

La variable dependiente es la Posición de Salidas de IED desde los países de la OCDE dirigidas hacia una centena de países receptores. En el Anexo III se presenta el listado de los países de origen y destino para la IED acumulada en el exterior desde países OCDE.

---

<sup>21</sup> Son dos interacciones: diferencia de PIB\*diferencia de educación, y Costo de comercio en j\*diferencia de educ al cuadrado. La primera se descarta porque, dada la no monotonicidad de las funciones que establece el KCM, no resulta posible anticipar cual sería el signo del coeficiente que represente la media esperada para todo el espacio de relaciones. El lector podrá observar la complejidad en la interpretación de los resultados cuando entran variables no lineales en la explicación. Para la segunda interacción además, la interpretación teórica específica no resulta clara. Como lo admite Markusen (2002:226):...”this is not a theoretically sharp hypothesis and, indeed, empirical support for this term is weak”. No es fácil interpretar la correspondencia de las hipótesis vinculadas a estas dos interacciones, con las simulaciones que pueden verse en la Figure 10.1, y especialmente en la Figure 10.2 que se presentan en la sección 2.3.

Los valores de IED se llevaron a precios constantes usando el deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE. La variable  $L_{numpib}$  representa el tamaño del mercado y corresponde a la suma de los PIB en dólares constantes<sup>22</sup> del país emisor y del país receptor (en logaritmos). Se espera que el coeficiente de esta variable sea positivo, dado que a mayor tamaño de mercado, mayores son los flujos de IED involucrados. Según lo plantea Markusen 2002 la altura de la superficie que corresponde al volumen de producción de filiales de  $i$  radicadas en  $j$  depende de la suma de PIB de ambos países, ver Figura 1 en Sección 2.3. El coeficiente de esta variable lo hemos interpretado como evidencia de formas horizontales, porque el área central del rectángulo (Caja de Edgeworth) donde se cruza la mayor similitud de tamaño y de dotación factorial relativa entre los dos países, es donde predominan las formas  $h$ . Por efecto de la realización de economías de escala, es en esa zona donde el tamaño conjunto del país emisor y receptor se maximiza.

La segunda variable ( $L_{ndifpib\_sq}$ ) se construye como el logaritmo de la diferencia de los PIB de ambos países, elevada al cuadrado, lo que garantiza su valor positivo, a la vez que permite una interpretación no lineal del fenómeno que es la que sugiere la Figura 1 (sección 2.3). Un coeficiente positivo para el cuadrado de la diferencia del tamaño entre  $i$  y  $j$ , quiere decir que mayor diferencia de tamaño entre ambos implica más IED bilateral. Pero su interpretación no es simétrica: la lectura no es la misma cuando el tamaño del país receptor es menor que el del emisor, que cuando el tamaño del receptor es mayor que el del emisor.

Markusen (2002) menciona la preocupación por captar porqué países desarrollados pequeños son muy activos en el proceso de transnacionalización. Pequeños países  $i$  pueden invertir en países  $j$  de mayor (o similar) tamaño que  $i$ , bajo las formas  $v$ , siempre que sea en otros países de menor nivel de desarrollo (en este caso la única representación que aproxima el ingreso real por habitante es el capital humano) pero muy poblados, lo que implica abundancia relativa de fuerza de trabajo menos calificada. Si el tamaño de  $i$  es mayor que el de  $j$ , podrá haber formas  $v$  o  $h$  según como se articulen concretamente las economías de escala, los costos de comercio y el diferencial de capital humano. Por lo tanto, lo que parece claro es que un coeficiente positivo de la diferencia de tamaños descarta el motivo para la IED horizontal (descarta la similitud como factor de atracción). Asimismo, si cuando los dos países son más similares en su tamaño generan más IED entre ellos (lo que se reflejaría en un coeficiente negativo), estaríamos frente a la presencia mayoritaria de flujos de carácter horizontal<sup>23</sup>,

---

<sup>22</sup> Se conoce la crítica de Baldwin respecto a la utilización de valores constantes que imponen algunas restricciones derivadas de la elección del deflactor, que introduce un sesgo en común a las variables, cuando a la vez se está utilizando un efecto temporal que puede dar cuenta de las variaciones en el tiempo. Pero se prefiere utilizar valores constantes a efectos de facilitar la interpretación de los coeficientes, porque si bien la dimensión de corte transversal es la que predomina en la muestra, el período es suficientemente largo como para que las variaciones de precios hagan difícil la lectura de los coeficientes que varían en esa dimensión.

<sup>23</sup> Cuando el coeficiente es negativo, quiere decir que hay más IED desde  $i$  a  $j$  cuando ambos son de similar tamaño, lo que resulta una evidencia en favor de la IED horizontal, en el marco teórico de KCM. Eso coincide con lo esperado según otras modelizaciones específicamente orientadas a la IED repetitiva y sustitutiva de exportaciones de la matriz, como Brainard 1997 o Helpman-Melitz-Yeaple 2003, entre otros. Estos son modelos basados en competencia monopolística, que producen resultados similares a los de competencia tipo Cournot, que es el enfoque del KCM. La gran diferencia es que los modelos de IED horizontal no pueden anidar la explicación para la IED vertical dentro del mismo marco analítico. Por eso testear la aparición de forma  $v$  es la pieza clave para el testear el aporte del KCM respecto a la generación de modelo horizontales “puros” o verticales “puros” como Helpman (1984).

característica de países similares en tamaño y nivel de desarrollo, este último representado por la dotación relativa de capital humano.

Nuestra base dispone de más países receptores que emisores, porque se construyó a partir de los datos de salidas de IED desde países de la OCDE. Por lo tanto, el grueso de la IED bilateral que estamos considerando tiene origen en países desarrollados<sup>24</sup>. Una parte de esa IED es hacia otros países más grandes y más desarrollados, o más grandes y menos desarrollados. La variable que señala esa diferencia de nivel de desarrollo en el KCM es el capital humano.

La variable Educ también discrimina entre tipos de IED. Se define como la diferencia entre el país emisor y el receptor en los años de educación promedio de la población mayor a 15 años de edad, y apunta a captar la diferencia en la formación de la fuerza laboral de ambos países. Un coeficiente significativo y positivo implica que mayor diferencia factorial relativa se vincula con más IED bilateral. Teóricamente, en el Modelo Capital-Conocimiento, esta relación indica la presencia de flujos de IED de carácter vertical, reflejando la búsqueda de mano de obra poco calificada de bajo costo comparativo, por parte de las Empresas Transnacionales con matriz en el país donde abunda la calificación.

La interpretación del coeficiente del cuadrado de esta variable agrega alguna complejidad necesaria porque la no linealidad está presente en el modelo teórico. El espacio donde el diferencial educativo produce IED de forma v es donde el país i es más educado que j. Pero cuando ambos tienden a ser similares en capital humano relativo, y se produce IED bilateral, es un signo de formas h. Un coeficiente negativo de esa forma cuadrática, señala que cuando el diferencial se acerca a ser nulo la IED bilateral es máxima, por lo tanto será evidencia de formas h. Cuando los dos coeficientes del binomio son significativos, la concavidad positiva o negativa está dada por el coeficiente de la variable al cuadrado, y el mínimo (máximo) de la función se encuentra en  $-b_3 / 2b_4$ , siendo b los estimadores de los respectivos  $\beta$  en el modelo a estimar.

La variable apertura pueden leerse como indicador inverso de los costos del comercio del país receptor, y está definida como el coeficiente de apertura del país receptor - cociente entre las exportaciones más importaciones respecto al PIB en el país j-. Su coeficiente será positivo cuando la IED aumente frente a menos barreras o dificultades para la exportación desde j, lo que es menor costo de comercio que facilita la IED de tipo vertical, como la que enfatiza el modelo Capital-Conocimiento u otras formas abiertas. Cuando la apertura es por importaciones, e implica comercio de insumos, un coeficiente positivo puede estar sugiriendo plataforma de exportación en los términos de Baldwin y Okubo (2014). En principio, si la plataforma de exportación está orientada a procesos intensivos en mano de obra genérica, no hay contradicción entre ambas formas. Es una plataforma de exportación tipo v. Pero puede no ser el caso. Puede ser plataforma de exportación utilizando mano de obra calificada, para países vecinos o en procesos de integración regional (lo que puede ser conceptualmente más parecido a formas horizontales-buscadoras de mercado), u otras combinaciones.

---

<sup>24</sup> Complementada con información de UNCTAD para los países latinoamericanos en el caso de los Flujos de IED, no en la base de Stocks o IED acumulada.

Sin embargo, si la variable efectivamente representa la inversa de costos de comercio, debería corresponderse con menos IED de carácter horizontal, por lo menos aquella de tipo “tariff jumping”. Frente a bajos costos para la entrada y salida de bienes, las ET encontrarán más incentivos para establecer filiales exportadoras desde esos mercados, y tendrán menos incentivos para radicar filiales que abastezcan los mercados sustituyendo exportaciones. Por lo tanto, un coeficiente estimado significativamente mayor que cero estaría indicando la presencia de IED de tipo vertical y uno menor que cero señalaría IED horizontal. Es importante tener en cuenta que esta variable puede implicar formas abiertas que respondan a motivaciones diferentes que las de la forma  $v$  del KCM. De hecho, pueden estar relacionadas con búsqueda de mano de obra calificada u otras modalidades más “complejas”.

Adicionalmente, interesa captar el papel de los costos para la IED que juegan como determinantes en el marco del KCM. Intentaremos captar la “estabilidad” del país receptor, en dos dimensiones: la política y la económica. Utilizamos para ello dos proxies: la variable  $icrg2$  representa el índice de riesgo político que forma parte del International Country Risk Guide (ICRG)<sup>25</sup> y la variable  $infla$ , que recoge la tasa de inflación promedio anual, en ambos casos correspondiendo con el país receptor de IED (j).

Cuanto mayor es el índice de riesgo político de ICRG, mayor es la estabilidad del país, por lo que se esperaría un coeficiente positivo en la medida que se reducen los costos para la IED, por ejemplo aquellos asociados a la incertidumbre<sup>26</sup>. En cuanto a la estabilidad económica, a mayor tasa de inflación –débil estabilidad económica- se esperan menores flujos de entrada de IED. El argumento básico es bastante usual referido a la inversión en general (el diagnóstico de crecimiento de Rodrik y Hausmann ofrece una explicación interesante al respecto, Hausmann et al, 2005): inestabilidad macro actual o endémica, puede sugerir la necesidad de un ajuste fiscal, que implique modificación en las condiciones futuras de rentabilidad, porque provoque una contracción del mercado interno o necesidad de más recursos para el fisco que alteren las tasas impositivas sobre el proyecto. La inestabilidad macro puede interpretarse como un desestímulo para cualquier tipo de IED, pero especialmente para la orientada al mercado interno, que vería su rentabilidad doblemente afectada, tanto por potenciales efectos recesivos del ajuste como por eventuales aumentos impositivos.

También se incluyen la distancia y su adyacencia (o existencia de frontera en común) entre cada par de países. La variable representa costos de comercio, pero en este caso, se espera que reflejen en especial costos para realizar IED. Se supone que es más difícil controlar negocios

---

<sup>25</sup> El Political Risk Index (PRI) publicado por el Grupo PRS como parte del ICRG, varía de 0 a 100 e incluye una serie de dimensiones de la estabilidad política y social del país. Suma 100 en el máximo, lo que significa que no hay riesgo, compuesto por calificaciones en las siguientes dimensiones: Estabilidad del Gobierno 12, Condiciones Socioeconómicas 12, Perfil de Inversión 12, Conflicto Interno 12, Conflicto Externo 12, Corrupción 6, Militares en la Política 6, Tensiones Religiosas 6, Leyes y Orden 6, Tensiones étnicas 6, Responsabilidad democrática 6, Calidad de la burocracia 4.

<sup>26</sup> Los aspectos institucionales aparecen en la literatura reciente como determinantes principales de los costos y oportunidades para la internalización (Antràs, 2003, entre otros), y se plantean algunos argumentos que ponen en duda que mejores instituciones implican más IED. En particular, si la IED orientada a los países en desarrollo se encuentra principalmente asociada a las primeras etapas de maduración del producto, cuando la apropiabilidad de la tecnología es una clave de la decisión de internalización, una baja calidad institucional estaría promoviendo la IED respecto al otorgamiento de licencias.

cuanto mayor es la distancia geográfica entre la matriz y sus filiales, por lo tanto esto implica un desestímulo para la IED bilateral entre países lejanos (y un estímulo para que estos flujos existan entre países cercanos). La adyacencia implica una ventaja adicional para la expansión de las matrices hacia países vecinos cuyos mercados son más conocidos y por lo tanto con menor costo de instalación respecto a países no vecinos.

A efectos de analizar el tipo de IED bilateral que ambas variables señalan, es necesario tener en cuenta que además de costos para la IED estas variables implican costos para el comercio. En tal sentido, mayor distancia implica mayor costo de comercio entre el par de países considerado, lo que implica un incentivo para la IED horizontal que provee mercado interno sustituyendo exportaciones desde la matriz. Si la distancia tiene un coeficiente positivo, por lo tanto, estaría señalando IED de tipo horizontal. Pero si es negativo, no necesariamente implica IED de otro tipo (en particular no debe verse como indicación de IED vertical), sino que puede estar indicando que los costos de IED son superiores a los costos de comercio para determinar los flujos bilaterales. Un coeficiente positivo de Adyacencia tampoco permite señalar algún tipo de IED específico, puede implicar tanto más IED horizontal como vertical.

La variable *Expmpy2* quiere detectar la dotación de recursos naturales en el país destino de la IED, se define como la proporción de exportaciones mineras y petroleras en las exportaciones totales. Un coeficiente positivo estaría indicando la presencia significativa de IED buscadora de recursos naturales. Se espera que esta variable tenga impacto en la inversión extranjera acumulada, en especial en aquellos países muy especializados en recursos mineros y petroleros, que son los proyectos con mayor monto de inversión en cada instalación, porque son muy intensivos en capital. Esta variable no está incluida en la lógica del modelo KCM, pretende recuperar el renovado papel de los recursos naturales en la economía mundial del siglo XXI, luego de la emergencia de la economía china como fuerte demandante de estos recursos.

## **5. Principales Resultados de estimaciones econométricas**

### **5.1 Resultados para la economía mundial 1984-2012**

Los resultados de la estimación del KCM para explicar la IED bilateral mundial, entre los países que se detallan en el Anexo III, durante el período 1984-2012, se presentan en el cuadro 5. Se estimó un modelo base con las variables asociadas al modelo teórico KCM según la versión de Markusen (2003), que es la que utilizan CMM, BDH y Bloningen y Davies (2004). A esta versión se le agregó una variable: el cuadrado de la diferencia de educación (país *i* menos país *j*), dado que dependiendo del valor de los parámetros de costos (de transporte y de IED), pueden existir amplios espacios en que la función que ligue educación e IED no sea lineal<sup>27</sup>. Se incluyen además dos posibles proxies del costo de invertir en el país *j*:

---

<sup>27</sup> CMM incluye como una de sus variables explicativas la interacción entre costo de comercio en *j* y el cuadrado de la diferencia educativa, lo que pretende reflejar esta idea. Pero luego la interpretación de sus resultados se vuelve muy compleja y terminan sin enfatizar sus resultados. Como se verá, esta variable al cuadrado resultará clave en la interpretación del modelo que se propone en estas páginas.

el indicador de riesgo político (ICRG) y la inestabilidad macroeconómica, medida por la tasa de inflación. Los resultados se presentan en la columna 1.

Se estimaron tres alternativas adicionales. La estimación de la columna 2<sup>28</sup> introduce la presencia de minería y petróleo en las exportaciones del país receptor de IED a efectos de tener en cuenta los flujos de IED asociados a la búsqueda de recursos naturales. La estimación 3 se realiza con un espacio muestral que abarca solamente las observaciones donde el diferencial educativo entre el país emisor y el receptor es positivo, dando cuenta del espacio donde deberían predominar las formas de tipo v (Figura 1, sección 3.2). Por último, se estima el KCM para el espacio complementario, donde el promedio educativo de j es mayor que el de i.

En todos los casos se incluyen efectos fijos por países emisores, por países receptores y *dummies* anuales. Esta opción tiene que ver con la intención de recuperar el efecto de la distancia, adyacencia y variables del país de destino, que se verían absorbidos por la presencia de efectos fijos asociados a cada díada de IED bilateral y/o por efectos fijos emisor-año y receptor-año. La estimación en el programa Stata 15 utiliza una clusterización basada en cada relación bilateral para determinar los efectos aleatorios y para estimar coeficientes robustos atendiendo a la heterocedasticidad.

---

<sup>28</sup> El número total de observaciones desciende mucho en el modelo 2, porque a la base de datos le falta información sobre exportaciones mineras de países desarrollados en varios años. La ausencia de la variable es relevante para la estimación del modelo mundial porque excluye muchas observaciones OCDE-OCDE, pero no influye demasiado para la estimación del coeficiente de *Expmy2*, porque se espera que esa variable discrimine entre países en desarrollo. De hecho, el modelo 2 puede interpretarse como una explicación de inversores desde países de la OCDE hacia países en desarrollo.

Cuadro 5. Estimación del KCM con PPML ( $FDI >= 0$ ). Economía mundial 1984-2012  
Variable dependiente Stocks de IED bilateral a precios constantes.  
Efectos Fijos: año t, país origen i y país destino j  
Grupos: pares de países con IED bilateral ij

Variable	1) Modelo KCM Base con ICRG e INFLA	2) Con Exportaciones Minería & petróleo	3) Con diferencial educativo ij positivo	4) Con diferencial educativo ij negativo
Lnsmbpib	1.52 (0.16) ***	1,47 (0,13) ***	1.40 (0.11) ***	1.93 (0.36) ***
Lndifpib_sq	-0.051 (0.022) **	-0,018 (0,013)	-0.031 (0.014) **	-0.09 (0.05) *
Educ	-0.020 (0.032)	-0,023 (0,032)	-0.011 (0.068)	-0.26 (0.09) ***
Educ_sq	0.011 (0.006) *	0,009 (0,008)	0.011 (0.012)	-0.04 (0.02) **
Icrg	0.004 (0.004)	-0,006 (0,004)	0.003 (0.004)	0.009 (0.006)
Infla	-0.000 (0.000)	--	-0.000 (0.000)	-0.03 (0.15) **
Apert	0.39 (0.19) **	0,03 (0,12)	0.21 (0.24)	1.3 (0.3) ***
Lndist	-2.08 (0.09) ***	-2,08 (0,09) ***	-2.20 (0.11) ***	-1.7 (0.1) ***
Adyacen	1.1 (0.30) ***	1.13 (0.32) ***	1.00 (0.33) ***	0.3 (0.2)
Expmy	--	0,01 (0,004) **	--	--
CONST	3,0 (2,1)	3,34 (1,96) *	3.75 (1,98) **	-10.6 (4.2) ***
Pseudo Loglikelihood	-14.337.950	-6.128.867	-6.998.599	-5.959.384
Observaciones	47.987	34.837	35.017	12.932
Grupos ij	3.175	2.990	2.686	894

Notas: \*\*\* Significativo al 1%; \*\* Significativo al 5%; \* Significativo al 10%. Desvío estándar entre paréntesis bajo el valor estimado del coeficiente. La definición y fuentes de las variables, y la lista de países emisores y receptores se presenta en Anexo III.

El coeficiente de Lnsmbpib (logaritmo de PIB<sub>i</sub>+PIB<sub>j</sub>) es muy significativo y positivo en todas las estimaciones, lo que refleja el efecto del tamaño de ambos mercados como fuerza gravitacional de las inversiones de empresas de i en el país j. En la lógica de Markusen estaría reflejando la posibilidad de realización de economías de escala de firma a través de la actividad de la matriz en el país de origen y en las instalaciones “repetidoras” en el mercado de destino, donde también se realizan economías de planta. El valor de los coeficientes estimados implica que si la suma del PIB del país emisor i y el del país receptor j aumenta 1% (o es 1% mayor que el tamaño conjunto de otro par), la IED desde i hacia j aumenta 1.5% (o es 1,5 mayor que en el otro par). La misma explicación implica un efecto de 1.4% cuando el diferencial educativo es positivo (modelo 3) y de 1.9% cuando es negativo (modelo 4), lo que puede verse como un indicio de que la estimación es robusta: fraccionar la muestra nos da dos coeficientes estimados que pueden dar lugar a un promedio como el estimado en el modelo 1. Toda vez que la estimación se realiza tratando de captar el efecto entre países, es decir el corte



transversal, el valor estimado para la suma de PIBs resulta significativa, positiva y en ese orden de magnitud.

Un caso diferente es cuando el objeto de estudio requiere estimar la variación del par “promedio” en el tiempo. El Anexo IV muestra estimaciones con el método PPMLHDFE, siguiendo a Correia, Guimaraes y Zylkin (2020), que es la que ha ganado mucha aceptación en la comunidad de investigadores de los efectos de la política comercial sobre los flujos de comercio bilaterales. Se puede verificar que los coeficientes de la suma de PIBs en ese contexto o bien no son significativos o son negativos. Ese resultado agrega un aspecto muy importante para la discusión sobre el predominio de formas horizontales o verticales: si bien las formas horizontales muestran su presencia en la determinación de la elección entre países que realizan los inversores, la variación del tamaño conjunto del mercado (que en este caso es más afectada por el cambio del PIB en el país receptor) no es un factor que tomen en cuenta para aumentar su presencia en el país receptor respectivo.

Por su parte, el coeficiente estimado para el efecto de la diferencia del producto al cuadrado es significativo y siempre negativo, tanto en el modelo base (1) como en las dos formulaciones que dividen el espacio entre diferencial educativo i-j positivo (3) y negativo (4)<sup>29</sup>. Esto implica que la IED bilateral es menor cuando la diferencia de PIB de ambos países al cuadrado es mayor. Implica una forma de V invertida con máximo en cero (países idénticos) que a su vez es un valor + infinito. Frente a mayor valor absoluto de la diferencia de PIBs, el stock de IED de i en j será menor con una elasticidad constante que será el doble del valor del parámetro estimado. En el caso del modelo base 1, si la diferencia de PIB entre i y j es un punto porcentual mayor que la de otro par, la IED desde i hacia j será 0.1% menor<sup>30</sup>. La indicación sobre la dirección del efecto es clara, aunque el valor del parámetro estimado resulte en un efecto de menor magnitud que el estimado para la suma de tamaños en la relación bilateral.

Por lo tanto, los indicadores del impacto del tamaño relativo de los países que se vinculan a través de la IED bilateral ofrecen evidencia parcial a favor de que la IED de tipo horizontal resulta la predominante, tanto por los coeficientes positivos de la suma como el coeficiente negativo de la diferencia entre el PIB de i y el PIB de j al cuadrado.

Un coeficiente positivo del cuadrado de la diferencia de mercados (lo que no aparece) estaría señalando la presencia significativa de formas verticales. Una idea frecuentemente reiterada en Markusen (2002), es la capacidad del KCM para predecir el alto grado de transnacionalización activa de algunos países desarrollados relativamente pequeños, como

---

<sup>29</sup> El modelo 1 disponen de 51 mil observaciones, mientras que el modelo 2 alcanzan 35 mil observaciones. Las estimaciones 3 y 4 dividen el espacio en dos segmentos, por lo tanto la suma de las observaciones de 3 y 4 es un número cercano a 51 mil.

<sup>30</sup> El PPML es un caso particular de Modelo Lineal Generalizado, y por lo tanto los coeficientes se interpretan con su función de enlace, que este caso es la exponencial. Como la diferencia de PIBi-PIBj al cuadrado está tomada en logaritmos, si  $\beta$  es el coeficiente estimado, la derivada de StockIEDij respecto a Difpij es:  $2\beta \cdot \text{diffpij}^{2\beta-1} \cdot \exp(\cdot)$ ; siendo  $\exp(\cdot)$  la función establecida en 4.3, el modelo a estimar. La derivada será siempre del mismo signo que  $\beta$ . Asimismo, tomando logaritmos y derivando se llega a que la elasticidad  $(d\text{IEDij}/\text{IEDij})/(d\text{DIFPIBij}/\text{DIFPIBij}) = 2\beta$ . Con  $\beta = -0.05$ , implica que si los dos países son 1% más similares en su tamaño que otro par, la IED entre ellos será 0.1% mayor que en la otra díada.

Suiza, Holanda o Suecia. ¿Por qué este fenómeno que parece razonablemente explicado por el KCM no aparece en la estimación?

Puede ser que el modelo teórico tenga dificultades para captar algún aspecto esencial de la realidad. Si bien en este trabajo no se pretende discutir el modelo KCM, sino aplicarlo para diferenciar formas horizontales y verticales en la evolución general del proceso de transnacionalización (a diferencia de CMM que pretende encontrar una forma “estimable” del modelo), puede ser que la estimación muestre algunos aspectos importantes de la teoría que no ajustan a la realidad.

Por ejemplo, es posible que el modelo sea apto para captar la forma en que el vínculo se establece entre dos países de similar productividad media y diferente tamaño, lo que ocurre en particular cuando el proceso de transnacionalización se concentra especialmente entre países desarrollados, pero que sus predicciones teóricas no se ajusten con la misma probabilidad cuando se trata de relaciones entre un país desarrollado (con abundante tecnología moderna) y otro con mucho menor dotación tecnológica y por lo tanto menor productividad<sup>31</sup>. Las economías de firma, que se refieren esencialmente a las actividades de innovación (I+D), son muy relevantes en la competencia entre empresas y ese factor es el que pretende captar el modelo. Pero si el diferencial de acceso a las tecnologías es un factor explicativo principal en la evolución de la productividad de países, sectores y empresas, como lo asumen los modelos de inspiración ricardiana (por ejemplo: Eaton y Kortum, 2002; o Kojima, 1974, 1978), entonces es posible que el espacio donde se produce la IED vertical como la prevista por el KCM sea más reducido y por lo tanto más improbable su ocurrencia, que en un mundo con igualdad de acceso a la tecnología.

Al estimar impactos de la diferencia de educación entre el país emisor  $i$  y el receptor  $j$  sobre la IED desde  $i$  hacia  $j$ , el coeficiente del cuadrado de la diferencia resulta significativo y positivo en el modelo base (1). Esto implica que la función de correlación parcial que vincula el stock de IED bilateral con el capital humano en ambos países, presenta una forma de U con su mínimo cuando los dos países tienen igual promedio educativo, y por lo tanto el diferencial es nulo. La IED bilateral crece cuando el diferencial educativo es positivo y decrece cuando es negativo. Este comportamiento iría en línea con la hipótesis de existencia de formas verticales orientadas hacia el país con mano de obra menos calificada siempre que se considere el espacio donde  $i$  es un país más “educado” que  $j$ . Pero cuando la educación en  $j$  es mayor que

---

<sup>31</sup> El modelo supone equilibrios de tipo Cournot en el sector que se transnacionaliza, a partir de funciones de producción que implican idéntica tecnología entre países. En tal contexto, los desequilibrios que desplazan firmas e instalan otras firmas produciendo en los mercados, se generan a partir de la reducción de costos unitarios derivados de la realización de economías de escala. Sin dudas que esta es una fuerza motriz del sistema. En particular porque la innovación está asociada a economías de firma.

Pero la transferencia puede no ser automática, y que el país desarrollado continúe produciendo con mejor tecnología. En esas condiciones, los países no resultan simétricos en la producción aún con igual dotación factorial relativa. En el espacio de la figura 1 (sección 2.3) la línea de iso-tamaño no será tan cercana a la diagonal Noroeste-Sudeste. Con diferencial tecnológico a favor del país que se transnacionaliza, esa línea debería estar corrida hacia la izquierda, reduciendo el espacio donde la IED bilateral ocurre con  $PIB_i - PIB_j$  negativo. Esto implica que el diferencial tecnológico reduce el espacio de ocurrencia probable de formas verticales como las previstas en el KCM.

en  $i$  (differeduc negativo) la IED desde  $i$  a  $j$  aumenta cuanto más educado es  $j$  respecto a  $i$ , lo que estaría implicando la búsqueda de mano de obra calificada.

Los modelos 3 y 4 estiman los parámetros del modelo para cortes de la realidad de acuerdo a como se presenten las diferencias en capital humano<sup>32</sup>. Cuando el diferencial educativo es positivo, los coeficientes estimados no resultan significativos en su expresión lineal ni con la variable elevada al cuadrado<sup>33</sup>, a la vez que los coeficientes relacionados con los PIB sugieren formas horizontales. Adyacencia también es de alto impacto positivo, lo que podría sugerir formas horizontales ampliadas al mercado regional.

Este era el espacio particular donde sería previsible encontrar mayor frecuencia de formas verticales según la lógica del KCM. ¿Esto quiere decir que no hay evidencia de formas verticales o que el modelo no permite captar formas verticales que puedan responder a otra lógica?. Cuando el enfoque pone énfasis en el corte transversal, es decir en el análisis de por qué los inversores eligen donde invertir, los resultados sugieren que es posible que las formas  $v$  previstas por el KCM expliquen solamente una fracción de la realidad.

¿Esa explicación perdió importancia con el correr del tiempo?. Los resultados presentados en el Anexo IV muestran que cuando se estima con todo el arsenal de efectos fijos aptos para captar la mirada “*with in*”, un aumento en el diferencial educativo entre dos países afecta positivamente el incremento de los stocks de IED entre ellos (Anexo IV, Cuadro IV.1, columna 1). Esto ocurre solamente en el espacio donde la educación del país emisor es mayor que la del país receptor y exclusivamente cuando la distancia educativa entre los dos países es mayor que 5,75 años (Anexo IV, Cuadro IV.1, columna 2)<sup>34</sup>. Hay por lo tanto evidencia de que cuando el diferencial educativo es grande, el aumento de ese diferencial opera como incentivo para el movimiento del stock bilateral en el tiempo, aunque no sea un factor relevante a la hora de elegir dónde invertir.

Por su parte, las estimaciones para las relaciones bilaterales donde el inversor dispone de menos capital humano que el receptor (columna 4), muestran señales de predominio de formas horizontales u otras que no responden a la lógica  $v$  del KCM. Los coeficientes de  $\text{sumpib}$  son mayores y los de  $\text{difpib}$  más negativos que en las anteriores estimaciones. En cuanto al diferencial educativo, los coeficientes son significativos y negativos tanto para la

---

<sup>32</sup> Al estimar un modelo para el espacio donde el promedio educativo de la población de  $i$  es mayor que el de  $j$ , y el donde el PIB de  $j$  es mayor que el de  $i$ , la estimación cubre 8.617 observaciones. Este espacio constituido por observaciones con diferencial educativo es positivo y diferencial de tamaño negativo, es donde el KCM prevé que aparecerán las filiales de forma vertical (forma  $v$ ). Con diferencial educativo positivo pero con PIB $i$  mayor que PIB $j$  las observaciones son 26.701. El espacio “real” en el que podrían aparecer las formas verticales con las características previstas en el KCM se extiende a menos de la cuarta parte del espacio donde se cumple que el país  $i$  tiene mayor capital humano que  $j$ . Si se considera también las observaciones donde  $\text{differeduc}$  es negativo, el espacio donde las formas  $v$  serían teóricamente posibles según el KCM es menos de la quinta parte del total de observaciones (8617/(35.017+12.932)).

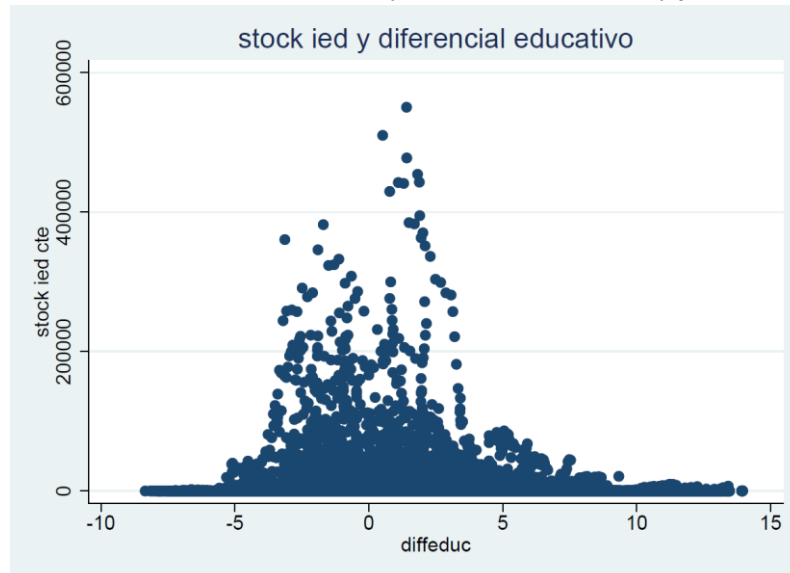
<sup>33</sup> Estimando para el espacio más restringido donde diferencial educativo  $i-j$  es positivo y  $\text{difpibij}$  es negativo, el diferencial educativo tampoco resulta significativo.

<sup>34</sup> Estimando mediante PPMLHDFE, con efectos fijos par  $ij$ , origen-año ( $it$ ) y destino-año ( $jt$ ); el resultado muestra un parámetro estimado de -0.23 para el diferencial educativo y 0.02 para el diferencial educativo elevado al cuadrado. Es una curva en forma de U con un mínimo en  $0.23/0.04=5.75$ . Hasta ese punto la IED bilateral decrece y luego de ese punto aumenta, respaldando el argumento del KCM para un espacio relativamente limitado de pares de países, aún en esta versión que deja fuera la decisión “entre países”.

expresión lineal como para la elevada al cuadrado (resultado que se confirma en la estimación PPMLHDFE del Cuadro IV.1, 3, Anexo IV). Es una forma de U invertida con un máximo en -3.25. La IED desde i hacia j es muy baja con una diferencia educativa muy negativa, lo que puede responder a que el país i no dispone de un umbral mínimo de capital humano que le permita albergar matrices de ET. Luego aumenta mientras la diferencia disminuye hasta llegar a un máximo cuando el país receptor es 3.25 años más educado que el emisor, y luego decrece hasta que los países igualan su capital humano. En el tramo decreciente (entre -3.25 y cero), como la IED aumenta cuanto más educado sea el receptor, podría estar expresando alguna forma de IED buscadora de mano de obra calificada.

El gráfico 8 muestra el stock de IED<sub>ij</sub> en la ordenada y la diferencia de educación entre los mismos países (i-j) en el eje X. El gráfico sugiere una forma de U invertida en el vínculo entre ambas variables, pero podría albergar las dos explicaciones. Puede incluir una curva con forma de U, es decir de concavidad positiva, con mínimo en cero y crecimiento poco empinado con el aumento del diferencial educativo (positivo o negativo) como el que sugiere el modelo 1 (coeficiente estimado es 0.01). Puede, asimismo, incluir la curva estimada solo con los valores negativos del diferencial educativo (modelo 4), con forma de U invertida y su máximo en  $\text{diffeduc} = -3.25$ , por lo tanto creciente hasta ese punto y decreciente luego hasta cero. La mayor significación y valor de los coeficientes estimados para cada parte del espacio muestral, respecto a los estimados para toda la muestra, sugiere que éstos últimos resultan del promedio de situaciones que responden a lógicas diferentes.

Gráfico 8. Diferencia en educación y Stock de IED entre i y j (1984-2012)



El índice de riesgo político ICRG no resulta significativo en las estimaciones del Cuadro 5, con la excepción del modelo 4, lo que contradice numerosas evidencias anteriores. En la interpretación según el KCM esta variable representa una parte importante de los problemas institucionales relacionados con costos para la IED. Varios trabajos señalan que cuanto más estable políticamente es el país receptor, mayores son los flujos de IED esperados desde

cualquier origen<sup>35</sup>. Sin embargo este aspecto no aparece como relevante para discriminar la decisión de los inversores entre países. El resultado cambia cuando se enfatiza los aspectos “*with in*” de la estimación, como en las alternativas presentadas en el Anexo IV<sup>36</sup>. La estimación de la segunda etapa muestra que los efectos fijos país receptor-año son explicados con mucha significación y con los signos esperados por el IPR-ICRG del país receptor: el riesgo político es una parte significativa de los atributos específicos de cada país receptor que cambian en el tiempo e intervienen en la explicación de la IED que reciben.

De hecho, varios estudios que buscan medir impactos de tratados de integración o de acuerdos bilaterales de protección de inversiones sobre la IED, condicionan el efecto de los acuerdos en su complementariedad o sustituibilidad respecto a las condiciones institucionales de que dispongan los países. Busse et al. (2010) sostienen que los tratados bilaterales de inversiones (BITs) son más útiles para atraer IED bilateral cuando actúan como sustitutos de instituciones legales y reguladoras débiles en el país anfitrión. Por el contrario, Tobin y Rose-Ackerman (2011) concluyen que los BITs resultan complementarios de las instituciones en el país anfitrión como factores de atracción de la IED. En general, estos estudios no atribuyen efectos en base a un modelo teórico de que explique porqué las empresas se transnacionalizan, sino que aplican modelos gravitacionales como si fueran equivalentes a la lógica del comercio bilateral, en la línea del modelo teórico formalizado por Anderson, Larch y Yotov (2016). Pero todos ellos encuentran que los factores político-institucionales juegan un rol importante en la determinación de la IED bilateral.

La variable inflación, con la que se aproxima la estabilidad económica, tampoco arroja resultados significativos, también con la excepción del modelo 4. Cuando se incluye en una formulación más orientada a explicar la variación en el tiempo, como la del Anexo IV, la inflación resulta un factor significativo y negativo en la explicación de los efectos fijos receptor-año que surgen de la primera etapa.

El coeficiente de la variable apertura también es significativo en la especificación base (Modelo 1) y cuando el diferencial educativo favorece a  $j$  (Modelo 4), lo que resulta consistente con la importancia de formas abiertas. Más abierto  $j$ , más IED recibe de  $i$ <sup>37</sup>. Es interesante que la estimación realizada en el espacio que contradice la forma  $v$  según el KCM, donde el diferencial educativo es a favor del país receptor (modelo 4), es donde el coeficiente de la apertura resulta más significativo y de mayor valor. En ese caso, un país  $j$  un punto porcentual más abierto (por sus importaciones o exportaciones en relación con su PIB) recibe

---

<sup>35</sup> Por ejemplo, ese resultado aparecía en nuestro estudio sobre el efecto de la emergencia de China como potencia mundial sobre la IED en América Latina (Bittencourt et al, 2012), o en anteriores estudios sobre efectos potenciales de los acuerdos extrarregionales del Mercosur sobre la IED (Bittencourt et al, 2006).

<sup>36</sup> En la primera etapa se estimó mediante PPMLHDFE una explicación de la IED que incluye a las variables que cambian en cada par y en el tiempo ( $ijt$ ) las relaciones entre PIB $_{ij}$  y educación  $ij$ , con los efectos fijos ya tradicionales en los modelos gravitacionales de comercio: en los pares de países ( $ij$ ), en país origen y año ( $it$ ), y en país destino y año ( $jt$ ). En una segunda etapa se regresaron los efectos fijos de par resultantes de la primera etapa contra las variables distancia y adyacencia; y los efectos fijos destino-año de la primera etapa respecto a factores de localización en  $j$ : apertura, índice de riesgo político y estabilidad (aproximada por la inflación). Agradezco la sugerencia de estimar mediante este procedimiento en dos etapas al Profesor Pedro Moncarz.

<sup>37</sup> La apertura también aparece como un factor explicativo significativo de los efectos fijos receptor-año en la estimación del Anexo V.

1.3% más IED bilateral desde cualquier  $i$ . En el modelo base el aumento esperado en la inversión bilateral es de 0.4% cuando la apertura de  $j$  es un punto superior a otra observación.

Este resultado parece fundamentar la idea de que las formas abiertas son muy importantes, pero que la forma vertical prevista por KCM no es la que mejor las recupera. Los resultados encontrados para el diferencial educativo sugerían la presencia frecuente de IED buscadora de capital humano. La significación de la apertura en la zona del espacio de distribución mundial de factores donde el capital humano de  $j$  es mayor que el de  $i$ , también parece estar señalando la presencia de formas abiertas por otros motivos que no son la orientación a la mano de obra de baja calificación.

Varios trabajos recientes (por ejemplo Baltagi, 2008; Baldwin y Okubo, 2014) señalan la importancia de las formas de integración internacional complejas, o de tipo plataforma exportadora, que requieren de ciertas habilidades de la mano de obra para proveer exportaciones en cadenas de valor regionales, en especial en los vínculos entre países desarrollados. Esta forma es la que fue anticipada por Trajtenberg y Vigorito (1984) como la más evolucionada de la Fase Transnacional, y fue desarrollada teóricamente en años más recientes por Buckley (2009) y Yeaple (2009, 2013).

Un comentario final respecto al papel de la apertura se refiere a la posibilidad de que la misma sea endógena. La idea es que la presencia de ET con estrategias exportadoras puede inducir la apertura<sup>38</sup>. Si ese fuera el caso, habría correlación entre la apertura y los errores y la estimación del coeficiente sería sesgada. En el Anexo V se estudia esta posibilidad. La columna 1 del Cuadro AV.1 indica, en una regresión con efectos fijos por año, que la IED bilateral acumulada en los pasados tres años no afecta la apertura actual. Cuando se estima con efectos fijos de tiempo y de países (receptor y emisor) o de pares de países, los resultados muestran que el Stock de IED rezagado tres períodos afecta positivamente la apertura actual, mientras que la IED acumulada en el año anterior la afecta negativamente. Si bien aparecen efectos significativos no es posible encontrar la dirección de la posible causalidad.

La significación y dirección de la causalidad aparece con claridad cuando la variable a explicar son las exportaciones de  $j$  (Cuadro AV.1 Anexo, Columna 4): en ese caso el stock de IED anterior<sup>39</sup> tiene efectos positivos sobre las exportaciones. Esto parece consistente con la importancia creciente de las formas abiertas a lo largo del tiempo, aunque éstas no se correspondan con las formas tipo  $v$  del KCM, salvo cuando la diferencia educativa entre emisor y receptor es muy elevada.

Resulta imprescindible discriminar regiones, porque es esperable que estas formas estén presentes más en la IED entre países de la OCDE (particularmente en Europa como destino de la IED) que para caracterizar la IED desde países desarrollados hacia países en desarrollo. A tales efectos se abre la siguiente sección.

---

<sup>38</sup> Agradezco este valioso comentario al Profesor Pedro Moncarz.

<sup>39</sup> La IED<sub>ijt</sub> rezagada un período  $t-1$  ( $L1.StockIED_{ijt}$ ) impacta sobre las exportaciones en  $t$  con un coeficiente de 0.66. También resulta significativa la diferencia entre el stock del período anterior y con dos rezagos ( $L1.StockIED - L2.StockIED$ ) que impacta a las exportaciones  $jt$  con un coeficiente de 0.35.

El modelo KCM asume que el capital humano determina la dotación relativa de factores que resulta esencial para entender por qué las empresas se transnacionalizan. El modelo (3) incorpora una aproximación a la abundancia relativa de recursos naturales en el país receptor (expmin&pet), tratando de incluir lo que Dunning denominó IED buscadora de recursos naturales (“*resource seeking*”, Dunning 1993). Los sectores de minería y petróleo son los que involucran elevado monto de inversión porque son, en general, sectores intensivos en capital, requieren de cuantiosas inversiones además de depender de la dotación de recursos naturales del país. La variable que se utiliza como medida de la importancia de estos sectores, la proporción de las exportaciones mineras y petroleras respecto al PIB del país receptor, resulta significativa y con el signo positivo esperado.

La cercanía y adyacencia son efectos robustos, permanecen en todas las especificaciones con mismo signo y similar magnitud (también aparecen como explicación de los efectos fijos entre pares en las estimaciones del Anexo IV, con coeficientes del mismo signo pero menor magnitud). La IED bilateral entre países adyacentes suma 2 millones de dólares a precios del año 2000, respecto un país no vecino<sup>40</sup>. Por su parte, al aumentar la distancia entre las capitales, la IED bilateral se reduce con una elasticidad superior a 2. Si este fuera el único factor determinante, México debería recibir 4.6 veces más IED desde EUA que Brasil<sup>41</sup>. El impacto es muy grande. En el caso México-EUA también jugaría en simultáneo el efecto adyacencia.

Es importante tener en cuenta que, además de los efectos geográficos y/o geopolíticos definiendo fronteras de países, proliferan en el mundo los tratados de liberalización comercial entre países vecinos. En estas estimaciones no se están considerando esos factores, porque preferimos tratar de recuperar los factores estructurales por encima de las políticas<sup>42</sup>, aunque muchos de los procesos de integración ya han alcanzado tal madurez que forman parte de los factores estructurales. Tampoco se han considerado las políticas y las estrategias que los países desarrollan para el tratamiento de las ET y de la IED, que sin duda afectan la recepción de inversiones, tema al que se destinan los capítulos 2 y 3 de esta tesis.

En resumen, el modelo base muestra evidencia de IED de tipo horizontal a través de las variables relacionadas con el PIB de los dos países, pero también presenta evidencia de IED de tipo vertical de acuerdo al efecto del diferencial de educación y la apertura. Distancia y adyacencia, en la medida que representan tanto costo de transporte como costo para la IED, no pueden ser interpretadas como evidencia en alguna de las dos direcciones. Lo que muestran es que las distancias importan, las empresas de un país invierten en los países más cercanos y en los adyacentes.

---

<sup>40</sup> Con un coeficiente estimado de 1.1, el efecto de la dummy Adyacencia implica  $\exp(1.1)-1=2$ .

<sup>41</sup> La distancia entre Washington DC y México DF es de 3.000 km, y respecto a Brasilia 6.800 km. Según esta medida Brasil es 2.3 veces más lejano de EUA que México. Por lo tanto la IED de EUA hacia Brasil debería ser  $2.3*2=4.6$  veces menor que hacia México. En otras palabras, por su ubicación geográfica en el Sur, de acuerdo al parámetro estimado, las ET de EUA invierten en Brasil un monto que es 1/5 de la IED que acumulan en México.

<sup>42</sup> De hecho, un resultado interesante de los modelos gravitacionales estimados para comercio es el de identificar que parte del comercio bilateral ocurriría por efecto de la geografía más que por la vigencia de los acuerdos. Aunque está claro que al tratarse de la IED bilateral los acuerdos entre países (comerciales y de IED) tienen impacto, y por lo tanto al no considerarlos se está omitiendo una variable importante.

Sin embargo, la evidencia de formas verticales como las previstas en el KCM se diluye en las otras especificaciones. Mirando los tamaños de los países, persiste la evidencia en favor de formas horizontales. Pierden significación apertura y educación. Cuando se considera el espacio donde debería cumplirse la evidencia de formas verticales como las previstas en el KCM (diferencial educativo a favor del país de origen) no se encuentra un efecto significativo de la diferencia entre el capital humano de los dos países y la IED bilateral: parece que la abundancia relativa de mano de obra de baja calificación no juega un papel relevante en la elección de los inversores entre países.

Las estimaciones con efectos fijos en pares de países y países-tiempo sirven de contrastación de que estos resultados son robustos en relación a su objeto de análisis. Por un lado, apoyan la evidencia de que si existiera una relación lineal entre el aumento de la diferencia de educación y la variación del stock de IED bilateral, ésta sería negativa, indicando el predominio de la búsqueda de calificaciones. Pero también apoya la evidencia de que la relación entre educación relativa y la IED no es lineal, sino un polinomio de segundo grado, por lo tanto siempre que resulte significativo el efecto de búsqueda de mano de obra no calificada en un tramo se observará el efecto de IED en la búsqueda de calificación en el otro tramo. A su vez, el tramo donde se cumple el tipo v al estilo KCM resulta acotado a la situación de diferencial muy elevado, más de 6 años de diferencia en la comparación del promedio educativo de la fuerza de trabajo en ambos países. Los estimadores “*with in*” sugieren que, pese a la escasa importancia relativa de las formas verticales tipo KCM en la elección entre países, el diferencial educativo si juega un rol para sostener el cambio del stock de IED bilateral en cada par de países.

La estimación de coeficientes que señalan formas horizontales (suma y diferencia de PIB entre i y j) a la vez que aparecen parámetros estimados que señalan formas abiertas (apertura comercial, el tramo del diferencial educativo desde -3.25, etc.), sugiere que las formas abiertas son importantes en regiones de la caja de Edgeworth donde la IED exportadora no responde a las razones del KCM. La búsqueda de apropiación de ventajas de capacidades humanas, para ponerlas en juego en cadenas regionales de valor, puede ocurrir en estrategias de tipo plataforma exportadora o de integración compleja. Es esperable que este tipo de IED aparezca con más frecuencia entre países desarrollados, en particular entre países de Europa, que entre países OCDE y no OCDE.

En lo que se refiere a formas verticales que involucran IED desde países de OCDE hacia no OCDE, aparecen con significación los recursos petroleros y mineros (pese a que la muestra deliberadamente excluye a los países del Golfo Pérsico).

## **5.2 Principales resultados por regiones receptoras 1984-2012**

En el Cuadro 6 se presentan resultados de estimaciones realizadas tomando como país j solamente a los pertenecientes a la región que se menciona en el encabezado de la columna, cuyo detalle se presenta en la parte inferior del cuadro. Por construcción de la base de datos, esto implica que se trata siempre de relaciones bilaterales entre países de OCDE destinadas hacia estas regiones.



Por lo tanto, la base dispone de pocas relaciones intra-grupo cuando se trata de América Latina (solamente México y Chile aparecen como emisores de IED). El conjunto que aquí llamamos Europa Oriental, que incluye las ex-repúblicas socialistas de Europa Central, los Balcanes y todos los países que formaban parte de la URSS hasta 1990, tiene pocos emisores incluidos. Asia Sudeste no cuenta con países emisores en la base, lo que resulta un problema porque UNCTAD (2017) y otras fuentes, reportan una expansión de IED china hacia esa región desplazando tramos de producción intensivos en mano de obra, lo que justamente responde a la lógica de tipo v según la define el KCM. El grupo incluye IED originada en Corea y Japón, este último país que en algún momento cumplió ese rol en la región (Kojima 1978), pero probablemente no se corresponda con la estrategia predominante de las ET japonesas y coreanas en el período reciente. En el caso de Europa todos los receptores aparecen también como emisores, por lo menos en algunos años.

Cuadro 6. Estimación del KCM con PPMV (FDI $\geq$ 0)  
Variable dependiente FDI bilateral a precios constantes.  
Regiones seleccionadas 1984-2012

Variable	5) América Latina	6) Asia Sudeste	7) Europa occidental	8) Europa Oriental y ex URSS
Lnsmbpib	0.91 (0.38) ***	1.78 (0.34) ***	1.12 (0.23) ***	1.20 (0.33) ***
Lndifpib_sq	0.058 (0.030) **	-0.05 (0.02) ***	-0.023 (0.017)	-0.06 (0.03) **
Educ	0.145 (0.284)	-0.19 (0.11) *	-0.001 (0.043)	-0.02 (0.05)
Educ_sq	0.03 (0.03)	0.009 (0.017)	0.017 (0.010) **	0.015 (0.010) (*)
Icrg	-0.015 (0.016)	-0.019 (0.007) ***	0.008 (0.006)	-0.012 (0.010)
Infla	0.000 (0.001)	-0.012 (0.005) **	2.47 (1.46) *	-0.002 (0.002)
Apert	-1.09 (0.39) ***	0.184 (0.134)	0.48 (0.37)	-0.12 (0.33)
Lndist	-2.9 (0.50) ***	0.39 (1.02)	-1.05 (0.14) ***	-3.03 (0.26) ***
Adyacen	-0.50 (0.62)	OMITED	0.48 (0.20) ***	0.46 (0.42)
Expmyyp	0.0088 (0.006) ***	0.008	--	--
CONST	14.5 (7.6) **	19.7 (9.9) ***	-3.16 (3.31)	5.0 (4.7)
Dummies anuales				
Pseudo Loglikelihood	-1,550,885	-876,256	-6,463,489	-564,345
Observaciones	10,090	4,488	11,378	4,188
Grupos ij	634	247	496	465

Notas: (\*\*\*) Significativo al 1%; (\*\*) Significativo al 5%; (\*) Significativo al 10%.

La definición y fuentes de las variables, y la lista de países emisores y receptores se presenta en Anexo III. Las regiones se componen con los siguientes países (Códigos ISO):  
América Latina: ARG, BOL, BRA, CHL, COL, CRI, DOM, ECU, GTM, HND, JAM, MEX, NIC, PAN, PER, PRY, SLV, TTO, URY, VEN  
Asia Sudeste: CHI, HKG, IDN, MMR, MYS, SGP, THA, VNM

Europa Occidental: AUT, BEL, CHE, DEU, DNK, ESP, FIN, FRA, GBR, GRC, IRL, ITA, NLD, NOR, PRT, SWE

Europa Oriental y ex-URSS: ALB, ARM, AZE, BGR, BLR, CZE, EST, HRV, HUN, KAZ, LTU, LVA, POL, ROU, RUS, SVK, SVN, TUR, UKR

La suma de los PIB ejerce un efecto positivo sobre la IED bilateral en todas las regiones consideradas, con efecto similar al estimado para el modelo mundial, salvo para América Latina en que el coeficiente resulta menor. Sugiere la importancia de las formas horizontales para todas las regiones cuando se investiga la selección del país donde invertir por parte de las empresas originadas en países de la OCDE. Este resultado cambia al introducir los efectos fijos por par de países y países tiempo (Anexo IV, Cuadro IV.2): la suma de tamaño del par no resulta significativa en Asia, señala un efecto positivo pero de menor valor en Europa Oriental, y negativo en Europa y América Latina.

El cuadrado de la diferencia de los PIB ejerce un efecto significativo positivo sobre la IED bilateral en el caso de América Latina, pero es negativo en Asia y en Europa Oriental<sup>43</sup>. Estos coeficientes leídos conjuntamente con los de la suma de tamaños, pueden interpretarse como evidencia sobre el predominio de formas de IED horizontal en estos últimos dos casos.

Si bien estos resultados sugieren la continuidad del predominio estructural de las formas horizontales, no niegan la existencia de formas verticales. Lo que señalan es que, cuando la estimación apunta a incluir la decisión sobre dónde invertir (“*between*” o de corte transversal) el tamaño sigue siendo predominante. También que las estrategias abiertas o verticales de las ET en estas dos regiones, responden a otros estímulos además (o en lugar de) los que prevé el enfoque teórico del KCM.

Una alternativa interesante es la de estimar con un objetivo orientado hacia cómo los parámetros reflejan el movimiento en el tiempo (estimadores “*with in*”) como el caso general del estudio de efectos de políticas, el tipo de análisis más frecuente con datos de comercio. Esta lectura es la que corresponde a la estimación del Anexo IV y el Cuadro AIV.2. Los movimientos de la IED bilateral recibida por Europa Oriental siguen un patrón similar al del corte transversal, pero en Asia Sudeste la diferencia de PIB se vuelve positiva y significativa, señal de que la IED aumenta cuando más disímil se vuelven los países<sup>44</sup>, lo que puede estar implicando una redistribución de la IED hacia los países de menor tamaño.

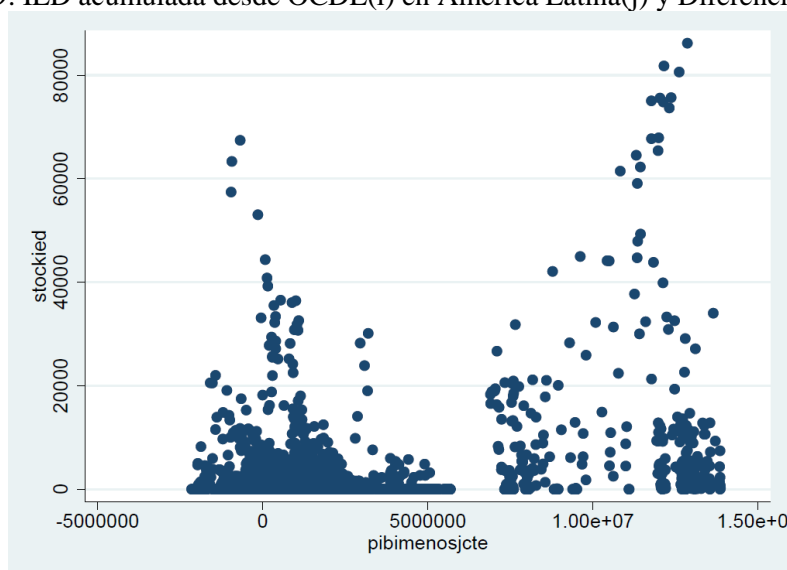
---

<sup>43</sup> Vale recordar la interpretación: un coeficiente negativo de la variable al cuadrado implica una función con forma de V invertida. Cuanto más similar en su tamaño es el par de países  $i, j$ , mayor será la IED bilateral desde  $i$  hacia  $j$ .

<sup>44</sup> Para el caso de Asia Sudeste la estimación del cuadro 6 implica que los inversores acumulan 1.7% más IED bilateral en un par que supere 1% en la suma de PIB a otro par, mientras que invertirán 0.1% ( $0.05 \times 2$ ) más en un país  $j$  que integre un par que sea 1% más similar que cualquier otro (su diferencia de PIB sea 1% menor). De acuerdo con la estimación del Cuadro AIV.2, un movimiento en los PIBs que aumente la suma  $PIB_i + PIB_j$  con  $j$  país de Asia Sudeste, no afecta significativamente la IED bilateral; pero si aumenta la diferencia  $PIB_i - PIB_j$  en 1%, la IED desde  $i$  a  $j$  aumenta 0.02%. Si se tratara de un país ubicado en Europa Oriental, las estimaciones implican que 1% más  $Sum PIB_{ij}$  aumenta la  $IED_{ij}$  en 1.3% en ese par respecto a otros pares, mientras que la estimación del Cuadro AIV.2 sugiere que el crecimiento de  $Sum PIB_{ij}$  en 1% aumenta la  $IED_{ij}$  en 0.4%. Por su parte, también en Europa Oriental la reducción de la diferencia entre los PIB implicaría que la IED desde  $i$  hace que la IED bilateral sea 0.1% mayor para ese par (Cuadro 6), o que aumenta 0.12% por volverse  $j$  más parecido a  $i$  en su tamaño (Cuadro AIV.2).

Cuando el coeficiente es positivo, como en el caso de América Latina, la IED aumenta cuanto más diferentes sean los países, lo que resulta contrario a formas horizontales, pero la interpretación como evidencia de formas verticales no es inmediata<sup>45</sup>. La situación en que  $i$  es mucho mayor que  $j$  es un caso muy frecuente cuando América Latina es  $j$ . El parámetro de distancia es especialmente elevado en este caso, lo que ilustra sobre el importante papel de EUA como inversor, particularmente en América Central y Caribe, lo que afecta los resultados. De hecho, la relación entre  $\text{Diffpib}_{ij}$  y el Stock de  $\text{IED}_{ij}$  muestra dos nubes de puntos, que son las que justifican intuitivamente la presencia de las dos “alas” de la relación en forma de U. La nube de la derecha en el Gráfico 9 se forma exclusivamente con las observaciones que tienen por origen a EUA. Cuando se estima el modelo solamente para la nube ubicada a la izquierda (con  $\text{Diffpib} < 6$  billones de dólares) lo que corresponde a todos los otros orígenes, el coeficiente del diferencial de PIB pierde significación.

Gráfico 9. IED acumulada desde OCDE(i) en América Latina(j) y Diferencia de PIBij



Por otra parte, la dimensión más relevante para analizar la probable existencia de formas  $v$  se refiere al diferencial de educación. El coeficiente de esta variable resulta significativo y positivo, en la expresión al cuadrado, para el caso de Europa (estimación columna 7) y para Europa Oriental resulta cercano a la significación<sup>46</sup>, pero da negativo en su expresión lineal para el caso de Asia Sudeste. Cuando se orienta la estimación a captar los efectos “*with in*” como en el Anexo IV, el movimiento de la IED bilateral para el caso de Europa sigue el

<sup>45</sup> El caso  $i$  mayor que  $j$  se da, por ejemplo, cuando existen muchas observaciones de IED desde EUA hacia países pequeños (como los centroamericanos o caribeños); el caso  $j$  mayor que  $i$  se verificaría, por ejemplo, cuando hay muchas inversiones desde Suiza, Holanda, Bélgica o Suecia hacia México o Brasil. Esta última es la idea de las formas verticales en la aproximación inicial del KCM (como la vista en sección 2.3) es que países pequeños con alta dotación relativa de capital humano invierten en países más grandes con más dotación de mano de obra de baja calificación. Por lo tanto, el modelo no ofrece un predicción general sobre la forma predominante ( $h$  o  $v$ ) cuando  $\text{PIB}_i$  es mayor que  $\text{PIB}_j$ , que es el caso más frecuente en la observación empírica. El resultado esperado dependerá de la magnitud de las economías de escala de firma, de planta y los costos de comercio e IED. Pese a ello, puede presumirse que con países receptores muy chicos y emisores muy grandes, la sola existencia de economías de planta (aunque no sean importantes) volverá imposible la producción salvo que sea para exportar.

<sup>46</sup> El valor del coeficiente y su desvío dan un valor  $z=1.44$  con una probabilidad de rechazar la H nula dada por  $P>|z|=0.15$ .

mismo patrón que en la estimación anterior, mientras que la pertenencia de Europa Oriental a un patrón similar se refuerza, porque el parámetro resulta significativo. Para Asia, en que se había encontrado que la selección de dónde invertir respondía negativamente al diferencial educativo, el coeficiente “*with in*” estimado tiene signo positivo para la variable al cuadrado. Por lo tanto, el movimiento en el tiempo implica más IED bilateral con mayor diferencia educativa en los dos sentidos: IED buscadora de mano de obra no calificada y buscadora de mayor calificación que en el país de origen.

La misma apreciación vale para el caso europeo, pero referida a la elección de dónde invertir de acuerdo a cuál sea el origen. El efecto de la educación sobre la IED acumulada en cada par de países implica una forma de U con mínimo en cero (igualdad de dotación de capital humano). Cuando *j* es más educado que *i* la IED desde *i* radicada en *j* es mayor cuanto mayor sea esa diferencia. Aunque es un resultado contrario a formas horizontales, porque implica menos IED con más similaridad en el par *ij*, de la idea de una estrategia buscadora de mano de obra calificada, que no es la prevista por el KCM. Cuando el diferencial educativo es favorable al país emisor aparece el tipo *v* según KCM como impulsor de la IED bilateral: la IED proveniente de *i* aumenta cuanto mayor sea la diferencia respecto al nivel educativo de *j*.

Conviene, además, observar conjuntamente el efecto de la educación y la geografía. El parámetro de Adyacencia resulta significativo y positivo solamente para Europa. La vecindad es un impacto positivo sobre la recepción de IED de los países de Europa Occidental, que presentan una alta proporción de inversiones intra-europeas. Este efecto positivo puede estar asociado a la formación de cadenas de valor regionales (IED vertical) y/o a la búsqueda de mercados. La significación positiva del diferencial educativo al cuadrado está señalando que la elección de otro país cercano, cuando se trata de IED intraeuropea (o desde otros países de la OCDE hacia Europa) incluye dos componentes. Por un lado, desplazamiento de producción hacia países donde la mano de obra de menor calificación es más abundante y de menor valor, en la comparación intrarregional. Por el otro, inversión en países con más calificación de la mano de obra, quizás buscando acceder a conocimiento tecnológico.

En esta línea, según lo plantean Baltagi et al. (2008), las estrategias de expansión de las ET, particularmente en Europa, siguen cada vez más las cadenas de valor que cruzan fronteras, lo que requiere de una interpretación que vaya más allá de la distinción simplificada de formas verticales versus horizontales. Por ejemplo, las ET pueden optar por establecer una planta en una ubicación particular perteneciente a un bloque comercial con la intención de acceder a los mercados de otros signatarios del acuerdo de integración, mediante la IED de plataforma de exportación, que puede seguir el costo relativo de la mano de obra o la facilidad para importar insumos para exportar. El mercado relevante para los inversores será el de los mercados de los países incluidos en el acuerdo. Estos autores encuentran que la liberalización comercial impactó la IED favoreciendo a los países que ingresan a los acuerdos comerciales. Sugieren que la IED en la Unión Europea se reasignó hacia el este en la década de en los 1990s, fenómeno con una lógica de plataforma de exportación, que no excluye la búsqueda de mano de obra relativamente abundante.

Para los países de Europa Oriental, donde el fenómeno de integración con Europa a través de cadenas de valor está reportado por varios trabajos (Mencinger 2003 y 2008 ofrece una mirada crítica muy interesante al respecto), la IED no vertical aparece como una explicación principal cuando se analiza tomando en cuenta la dimensión de corte transversal, como en el Cuadro 6. Las variables significativas son *sumpib* con un coeficiente positivo y *difpib* con un efecto negativo, mientras que la distancia con efecto negativo y elevado valor: los tres parámetros ofrecen evidencia de predominio de formas horizontales<sup>47</sup>. Cuando se estima con PPMLHDFE incluyendo los efectos fijos que confieren a las estimaciones una representación más exclusiva del movimiento en el tiempo, los parámetros correspondientes a tamaño y su diferencia reducen su efecto y se vuelve significativo el efecto del diferencial de educación al cuadrado, lo que implica formas verticales buscadoras de mano de obra de baja calificación, pero también de IED buscadora de alta calificación cuando se trata de países i menos educados invirtiendo en pares j más educados.

### **5.3 ¿Cambio estructural en el siglo XXI?**

En el cuadro 7 se dividen las observaciones cortando en el inicio del siglo XXI, teniendo en cuenta que el salto que muestran las cifras de flujos de IED en la segunda mitad de la última década del siglo XX se ve consolidado al inicio del siglo XXI. Por su parte, se produce la gran expansión exportadora de China hacia el mundo lo que cambia el eje hacia una mayor importancia de la región Sud Este de Asia como receptora de IED. Por su parte, el resultado del impacto negativo de la diferencia educativa no va en la dirección de las IED tipo v como la esperada, lo que merece una indagación sobre posibles cambios en el tiempo que estén sugiriendo un promedio “engañoso”.

---

<sup>47</sup> Todos estos países tienen en común la apertura de oportunidades para la IED por sus procesos de privatización iniciados en 1990, pero muchos de los ex-soviéticos tienen poco vínculo con el proceso de integración europea, como si lo tienen Polonia, los países Balcánicos y los centro europeos que formaban parte de Checoslovaquia.

Cuadro 7. Estimación del KCM con PPMV (FDI $\geq$ 0)  
Variable dependiente Stock de FDI bilateral a precios constantes.  
Mundo y Sudeste Asia. Sub-períodos 1984-2000 y 2001-2012

Variable	8) Modelo base 2001-2012	9) Modelo Base 1984-2000	10) Asia Sudeste 2001-2012	11) Asia Sudeste 1984-2000
Lnsumbpib	1,29 (0,13) ***	0,70 (0,18) ***	1,22 (0,14) ***	1,24 (0,36) ***
Lndifpib_sq	-0,017 (0,013)	-0,049 (0,027) *	-0,023 (0,012) **	-0,012 (0,123)
Educ	-0,056 (0,038)	-0,023 (0,073)	-0,120 (0,068) *	0,548 (0,329) *
Educ_sq	0,001 (0,005)	-0,002 (0,012)	0,011 (0,007) *	-0,108 (0,039) ***
Icrg	0,000 (0,005)	0,011 (0,004) ***	-0,007 (0,007) *	-0,011 (0,010)
Infla	-0,005 (0,002) **	-0,001 (0,000) ***	0,000 (0,009)	-0,013 (0,045) ***
Apert	0,10 (0,16)	0,45 (0,53)	-0,02 (0,12)	0,06 (0,28)
Lndist	-2,10 (0,84) ***	-1,78 (0,11) ***	0,51 (1,06)	-1,01 (1,16)
Adyacen	1,03 (0,28) ***	1,3 (0,36) ***	omitida	omitida
Expmyip	--	--	--	--
CONST	1,83 (2,08)	3,0 (2,1)	-13,3 (9,2)	2,03 (9,63)
Pseudo Loglikelihood	-5.535.286	-3.863.124	-281.962	-296.884
Observaciones	30.814	17.173	2.622	2.235
Grupos ij	3.175	1.679	256	135

Notas: (\*\*\*) Significativo al 1%; (\*\*) Significativo al 5%; (\*) Significativo al 10%.

La definición y fuentes de las variables, y la lista de países emisores y receptores se presenta en Anexo III

Para el mundo la presencia de formas h no cambia, según los coeficientes asociados a los PIB de los países que se vinculan, según los modelos 8 y 9 (Cuadro 7). El coeficiente de Sumpib aumenta su valor y el de la diferencia de PIBs al cuadrado, significativo y negativo antes del año 2000, pierde significación luego de 2001 sin cambiar de signo. Aunque el método PPML implique problemas de eficiencia (sus estimaciones son insesgadas pero no es seguro que sean de varianza mínima) no parece haber cambios que merezcan atención. En todo caso, si alguna conclusión se puede esbozar, tiene más que ver con el afianzamiento de las formas horizontales en el período reciente que con alguna hipótesis sobre su debilitamiento. Los coeficientes estimados para los efectos de la educación tampoco aportan cambios significativos entre los dos períodos.

En relación con los costos para la inversión extranjera, un aspecto de interés es que el índice de riesgo político en j aparece como un determinante muy significativo de la IED entre i y j antes de 2001, para luego perder significación<sup>48</sup>. Benacek et al (2013) examinan el riesgo

<sup>48</sup> Una línea de mejora de esta aproximación al riesgo político (y por esa vía indirectamente a las instituciones) es contrastar la evolución del IRP-ICRG que se utiliza en esta sección, con otros índices utilizados en la literatura.

asociado con las instituciones sociopolíticas y la gobernanza, lo que llaman "riesgo político". Prueban cómo el riesgo económico y político influye en la entrada de inversiones extranjeras directas (IED) en Europa Occidental, Central y Oriental durante el período 1995–2008. Los países con instituciones más transparentes y eficientes tienden a experimentar niveles más altos de IED, pero muchos factores institucionales en Europa (por ejemplo, altos impuestos y gasto público, bajo “*enforcement*” de los derechos de propiedad, sector financiero ineficiente, etc.) no tienen como efecto detener a la IED. Esto podría estar indicando que los inversores estarían dispuestos a "tolerar" un elevado nivel impositivo o una débil protección de los derechos de propiedad, si otros factores como el nivel de estabilidad económica del país, les permiten obtener flujos de caja estables y recuperar las utilidades de sus inversiones. En tal sentido, la variable Inflación aparece como significativa y con el signo esperado en ambos períodos, efecto que no resultaba significativo en el modelo para todo el período.

La apertura comercial, por su parte, no resulta significativa en ninguno de los dos sub-períodos. Este resultado quizás implique que la estimación anterior (Cuadro 5, Columna 1) estaba recuperando un efecto “*within*” de cambio en el tiempo: los que más se abrieron, fueron aquellos para los que más aumentó la IED bilateral recibida desde cualquier socio. Pero no son los más abiertos los que reciben significativamente más IED, cuando la estimación atiende más a una estructura de tipo corte transversal para ambos períodos. El hecho de que la apertura comercial sea una explicación significativa de los Efectos fijos país de destino-año en todas las estimaciones del Anexo IV, sean para el mundo o por regiones, puede ser también evidencia en la misma dirección. Si bien no parece que el problema de la endogeneidad invalide estas estimaciones, resulta interesante observar que mayor IED bilateral desde muchos *i* hacia *j*, impacta positivamente en las exportaciones de *j* en períodos siguientes (Anexo V). El hecho de que las formas horizontales sigan siendo las dominantes, no invalida la afirmación de que las formas verticales son crecientemente importantes.

Sobre el tipo de IED asociado a forma abiertas, la variable Difeduc no resulta significativa, por lo que la IED buscadora de mano de obra de bajo costo no es un fenómeno generalizado en la economía mundial del período, aún separando específicamente el período de auge de las Cadenas internacionales de valor, fenómeno particularmente intenso entre 2000 y 2008-2009.

Benacek et al (2013) encontraron que la IED estaba fuertemente asociada con la apertura comercial en su muestra de Europa Occidental y Oriental para 1990-2008. Los costos laborales resultaron estadísticamente significativos, pero con signo positivo, contrario a lo esperado. Los autores interpretan que la búsqueda de mano de obra barata, una ventaja comparativa típica en los países poscomunistas a principios de la década de 1990, puede haber perdido importancia en el correr del tiempo, en particular luego de 2000.

---

En general no se dispone de otros índices que alcancen hasta 1984, pero se puede realizar alguna comparación para períodos más recientes, por ejemplo con varios índices provistos por Heritage Foundation, World Bank Governance Indicators, base de datos de la Universidad de Princeton <http://library.princeton.edu/node/4485>, sistema de calificación del Riesgo-País (country risk) de EFIC (Australia), publicaciones de la consultora Marsh basadas en Fitch Ratings, , UCDP - Uppsala Conflict Data Program <https://ucdp.uu.se> y/o Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits. <http://www.oecd.org>.

En lo que se refiere al Sudeste de Asia<sup>49</sup>, la evidencia de formas horizontales que se deriva de los tamaños relativos se hace más fuerte para 2001-2012 que para el primer subperíodo: el coeficiente del PIB conjunto  $ij$  es el mismo, pero el coeficiente negativo de la diferencia se vuelve significativo luego de 2001.

La estimación de coeficientes relacionados con el diferencial educativo es la que muestra mayores cambios y quizás la que más desafía la interpretación. Para el período 1984-2000 los coeficientes estimados implican que la relación entre el diferencial educativo y la IED bilateral presenta una forma de U invertida, con su máximo cuando el país emisor es 2.5 años más educado en promedio que el receptor. Es decir que la IED recibida crece con el diferencial educativo hasta ese máximo y luego decrece. En ese caso el máximo no es cero, así que no se verifica que la relación bilateral se maximiza cuando sus dotaciones factoriales son idénticas. Por lo tanto, una parte de la curva estaría señalando la existencia de formas  $v$  orientadas hacia la abundancia de mano de obra de baja calificación, pero luego de cierto punto, el diferencial educativo probablemente esté mostrando una escasez de mano de obra calificada que afecta negativamente la recepción de IED. Ambos movimientos resultan consistentes con las formas  $v$  previstas por el Modelo Capital Conocimiento.

Para el sub período posterior a 2001, la relación entre las entradas de IED acumulada en los países de Asia Sudeste ( $j$ ) con origen en países de OCDE ( $i$ ) y el diferencial educativo entre  $i$  y  $j$ , cambia de forma. Como el coeficiente de la forma cuadrática es positivo, aunque de muy bajo valor, la IED bilateral cae a ritmo lento a medida que aumenta el diferencial educativo entre  $i$  y  $j$ . Cuando el diferencial llega al punto mínimo de 6 años ( $=0.12/(0.01*2)$ ), entonces empieza a crecer la IED entre  $i$  y  $j$  lentamente. Quizás podría interpretarse como la conjunción de dos alternativas: por un lado, la búsqueda de mano de obra calificada en una forma de expansión que no aparece en el KCM (salvo por la necesidad de superar un umbral mínimo que hace posible la producción, aún la intensiva en mano de obra no calificada) que sería lo que ocurre antes del umbral de la diferencia de 6 años. Por otro lado, cuando se supera ese umbral, comienza a predominar la forma vertical que busca mano de obra no calificada. Es importante notar que la distancia no juega rol alguno para diferenciar entre países de origen y destino cuando se trata de los países de Asia Sudeste como receptores.

Por último, para el caso asiático, la Inflación producía un efecto significativo antes de 2000, quizás reflejando un período de mayor inestabilidad. Por su parte, el Riesgo político resulta en un impacto significativo luego de 2001, pero con signo contrario al esperado. El ICRG es más bajo con regímenes no democráticos (o de baja calidad democrática), burocracias ineficientes y conflictos socio-políticos, problemas frecuentes en la región. Es posible que los inversores no se hayan guiado por las variables que componen este índice para elegir donde invertir, una vez decidida su orientación hacia esta región. También puede ser un efecto del aumento en el número de países receptores sobre los que se tiene información luego del año 2000, lo que esté implicando una mayor variabilidad en la que se incluyen más países con riesgo político

---

<sup>49</sup> 1984-2000 China, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, para 2001-2012 a los anteriores se agregan Myanmar, Hong Kong y Vietnam. El procedimiento para el PPML de Stata 15 excluye de la estimación observaciones bilaterales que son cero para todo el período. Debe tenerse presente que la base incluye IED desde países de OCDE hacia estos países.



elevado. De todas formas, la no significación de IRP-ICRG para explicar la IED bilateral en Asia sudeste se reafirma con los resultados de la estimación del Cuadro AIV.2: Asia es el único caso en que el riesgo político no es un factor explicativo significativo de los efectos fijos país receptor-año.

## 6. Conclusiones

Aunque con variantes de interés como las de Dunning y Lundan (2008) o Baldwin y Okubo (2014), es tradicional en las teorías sobre las empresas transnacionales la separación entre tres tipos de IED (o formas de expansión de las ET): dos básicos, IED horizontal u orientada al mercado y la IED vertical que usa recursos locales para exportar; más un tercer tipo que deriva de los dos anteriores en estadios avanzados de la transnacionalización, la IED compleja. Este documento se orienta a caracterizar los principales rasgos del proceso de transnacionalización y a tratar de identificar si la forma horizontal continúa predominando en la economía mundial de las últimas décadas, y en que medida aparecen signos de las formas que tienen componentes verticales (las otras dos).

En el estudio descriptivo se observa que los flujos mundiales de IED alcanzan valores que no tienen precedentes históricos en lo que va del siglo XXI, luego de tres sucesivos empujes con sus picos en los años 2000, 2007 y 2015, aunque con una estabilización luego de la crisis de 2008. Quizás representen tres momentos diferenciados del proceso de transnacionalización: inicio de la aceleración en 1985-1995; despegue en 1996-2005 alcanzando a 800 millones anuales; y estabilización 2006-2017 en un nuevo escalón de 1.5 billones. El motor de los escalones fueron las olas de compras transfronterizas de empresas (F&A) en los países desarrollados. Hasta 1995 los países desarrollados (PD) recibieron entre  $\frac{2}{3}$  y  $\frac{3}{4}$  de la inversión externa global, siguiendo la tendencia histórica de concentración del proceso de transnacionalización en estos países. En lo que va del siglo XXI se reorientó el proceso hacia los Países en Desarrollo (PenD) que recibieron cerca de la mitad de los flujos de IED luego de la crisis de 2007-2008, proporción que parece estabilizarse alrededor de 40% en los años recientes. También aumenta la presencia de empresas de PenD como origen de los flujos de IED superando la cuarta parte de las salidas mundiales en 2016.

Luego del año 2009 el stock de IED mundial representa una tercera parte del PIB mundial, lo que implica que se triplicó la transnacionalización mundial desde 1990. En las economías en desarrollo el proceso se duplicó de tal modo que el stock de IED recibida alcanzó una tercera parte del PIB de estos países en 2016. En el siglo XXI el proceso de transnacionalización incorpora a algunas de las economías más pobres del mundo, casi totalmente marginadas hasta el año 2000. Los mayores receptores de IED dentro del grupo de países en desarrollo, China y América Latina, presentan comportamientos divergentes.

A fines del siglo XX se estimaba la presencia de unas 60.000 matrices con una red de 500.000 filiales. Los datos fragmentarios sobre Matrices y Filiales sugieren que la transnacionalización continúa con vigor desde 2010, pero su ritmo se desacelera respecto a las dos décadas anteriores (UNCTAD 2017). El proceso ocurre en “olas”, que se expresan en avances de los indicadores de transnacionalización de las 100 mayores ET. Según estimación de UNCTAD,

las filiales de ET producían en 1990 el 7% del Valor Agregado Bruto mundial hasta acercarse al 11% en 2016.

En cuanto a la relación entre globalización productiva y comercial, la comparación entre ventas de filiales respecto a exportaciones mundiales indica que la provisión de mercados por la vía de producción transnacional es preferida a las exportaciones a lo largo de todo el período. Las filiales exportan aproximadamente una cuarta parte de sus ventas a lo largo del período, creciendo entre 2000 y 2010. Pero esa tendencia se corta luego de 2010, de modo que en 2016 las filiales de ET exportan 1/5 de su producción en el mundo. Está claro que estas estimaciones de UNCTAD-WIR pueden ser discutibles, porque se extrapolan desde datos creíbles como los del departamento de Comercio de EUA y otras fuentes, pero con numerosos supuestos. Pese a ello, pueden ser válidas como aproximación a la tendencia. Si se toma en cuenta también la orientación sectorial (con creciente predominio de los servicios), parecen evidencias a favor de que las formas horizontales u orientadas al mercado son las predominantes, no siendo desplazadas por el aumento de las formas verticales-exportadoras como tendencia histórica.

El estudio econométrico se basó en el Modelo Capital-Conocimiento (KCM) de Markusen, y en la operacionalización propuesta por Carr, Markusen y Maskus (2003, CMM) y discutida por Bloningen, Davies y Head (2003, BDH). Se trabajó con una base de Stocks de IED bilaterales de OCDE con 40 países emisores y 100 receptores, desde 1984 a 2012.

Los coeficientes estimados relacionados con los efectos del tamaño de los países sobre la IED bilateral, ofrecen evidencia a favor de que la IED de tipo horizontal resulta la predominante en el mundo. Esto aparece tanto por los coeficientes positivos de la suma de PIB de país emisor y receptor de las inversiones, como por el coeficiente negativo de la diferencia entre esos mercados.

Separando el espacio muestral en dos zonas, una donde el país emisor es el más educado y otra donde el país receptor es el más educado, los resultados sugieren el predominio de formas horizontales complementada por formas abiertas que no responden, en general, a la búsqueda de mano de obra de baja calificación, como la prevista por la forma v del Modelo Capital-Conocimiento, cuando el método considera la decisión de elección entre países. Cuando el país emisor es el más educado, el efecto de la diferencia educativa sobre la IED no resulta significativo, mientras que los parámetros relacionados con tamaño relativo y cercanía geográfica sugieren formas horizontales ampliadas al mercado regional. Los efectos “*with in*” indican que si el diferencial educativo es grande, su aumento en el tiempo opera como incentivo para el movimiento del stock bilateral.

En el espacio donde el país inversor dispone de menos capital humano que el receptor, el efecto de la diferencia educativa muestra una función con forma de U invertida con un máximo en -3.25 años, lo que indica en el tramo decreciente una estrategia buscadora de mano de obra calificada. La búsqueda de capacidades humanas, para ponerlas en juego en cadenas regionales de valor, puede ocurrir en estrategias de tipo plataforma exportadora o de integración compleja.

Para el caso europeo, se encuentra un efecto del diferencial educativo en forma de U, mientras que la adyacencia genera un efecto lineal positivo sobre la IED bilateral: la vecindad es un impacto positivo sobre la recepción de inversiones en esta región, donde el circuito es mayoritariamente intraeuropeo. Este efecto positivo puede estar asociado a la formación de cadenas de valor regionales (IED vertical) o a la búsqueda de mercados. Por lo tanto, es posible que la IED intraeuropea (o desde otros países de la OCDE hacia Europa) incluya cierto componente de desplazamiento de producción hacia países donde la mano de obra de menor calificación es más abundante y de menor valor, en la comparación intrarregional. Varios trabajos (Baltagi et al 2008 puede ser uno de los más importantes) señalan evidencia empírica del avance de las formas complejas en las filiales europeas, impulsado por el proceso de integración económica.

En el caso latinoamericano aparecía alguna evidencia de formas v, pero se ve diluida cuando se retira a EUA de la muestra. La mayor parte de la evidencia señala el predominio de formas horizontales cuando el método recupera los efectos “*between*”, los que afectan la decisión entre países. Sin embargo, al enfatizar los efectos “*with in*” la significación del diferencial educativo al cuadrado indica la búsqueda de mano de obra de baja calificación cuando el país receptor es 5.5 años menos educado que el emisor, y la búsqueda de mano de obra calificada antes de ese límite.

Para el caso de Sudeste de Asia, la estimación sugiere que las formas verticales como las previstas por el KCM recién aparecen luego del año 2001 como determinantes de la selección de países donde invertir y solamente cuando el diferencial educativo es muy alto, superior a 6 años. El estimador “*with in*” confirma que la IED bilateral aumenta con la distancia entre el capital humano de ambos países, lo que implica búsqueda de mano de obra de baja calificación para un lado. Pero como la relación no es lineal, también implica búsqueda de calificaciones para el otro lado, porque las inversiones aumentan cuando hay más diferencia educativa a favor del país receptor.

En lo que se refiere a formas verticales que involucran IED desde países de OCDE hacia no OCDE, aparecen con significación los recursos petroleros y mineros (aún cuando la muestra deliberadamente excluye a los países del Golfo Pérsico).

Para resumir en muy pocas palabras el aporte de este estudio econométrico respecto a los temas pendientes en el debate entre CMM y BDH de 2003, se pueden extraer las siguientes afirmaciones:

- Se encuentra un predominio de formas horizontales cuando la estimación apunta a entender la decisión de dónde invertir, que requiere recuperar los efectos en corte transversal del panel. Aparecen también formas abiertas o verticales, pero las de tipo vertical en la lógica del KCM ocurren en espacios reducidos
- Cuando se estima con una lógica orientada a identificar los cambios en el tiempo, las formas horizontales pierden peso en la explicación, y lo ganan las formas verticales, incluidas las previstas por el KCM

- Un aporte importante de esta tesis fue el de presumir que el efecto de la educación podría no ser lineal, sino cambiante de acuerdo a cual sea el espacio factorial donde el fenómeno ocurre. Esta es una previsión del KCM pero cuya solución empírica en el debate anterior no parece satisfactoria. Con solo una excepción, en todas las estimaciones el papel del diferencial educativo responde a un polinomio de segundo grado, lo que implica que, cada especificación que sugiere la existencia de la forma vertical prevista por el KCM, también aparece alguna forma abierta buscadora de mano de obra más calificada que la del país emisor.
- Los métodos para estimar la decisión de invertir entre países, no pueden perder la dimensión de corte transversal, a riesgo de estar estimando parámetros con algún sesgo que eventualmente podría ser superado por métodos tipo PPMLHDFE con la gran batería de efectos fijos. Se elige la especificación del modelo a estimar como Pseudo Poisson justamente para no perder la información que aporta la gran cantidad de ceros que tiene la base de datos.

Por último, y recordando el debate entre CMM y BDH, se puede proponer una conclusión favorable a la posición planteada por los primeros. Encontrar que las formas horizontales son las dominantes, o que existen otras formas verticales o abiertas no previstas por el modelo, no quita importancia a que el modelo logra proponer relaciones teóricas dentro de un mismo marco donde anidan las dos formas, y que el estudio empírico logra encontrar su existencia. Quizás en espacios más acotados que los previstos, pero las dos formas aparecen. Esta era la búsqueda de CMM, más que asignar importancia relativa a cada forma. En ese sentido, aunque el modelo se revele insuficiente para captar las variantes relevantes que surgen con el tiempo, las pruebas propuestas por CMM respecto a esas dos formas mantienen cierta vigencia.

# ANEXO I. FUSIONES Y ADQUISICIONES VS. INVERSIONES NUEVAS EN LA ECONOMIA MUNDIAL POR SECTORES 1990-2016

Gráfico AI.1

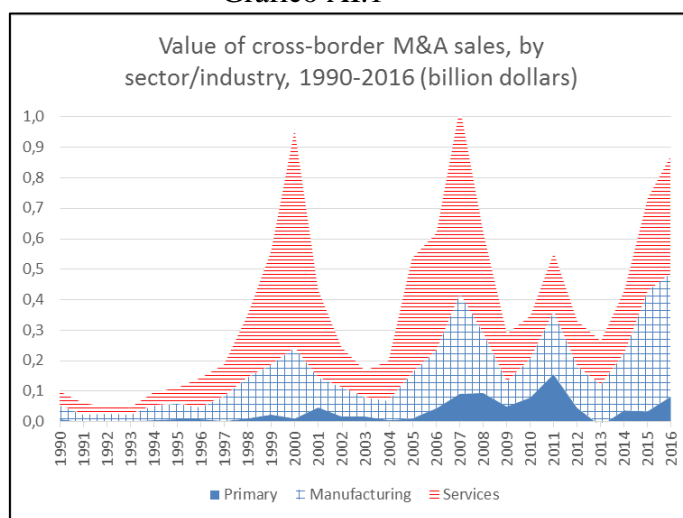


Gráfico AI.2

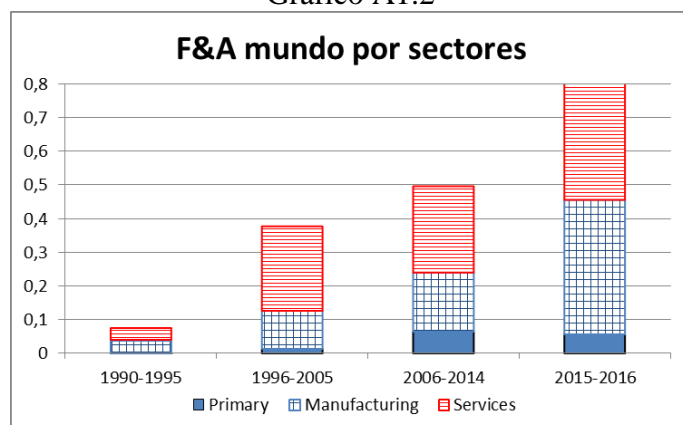
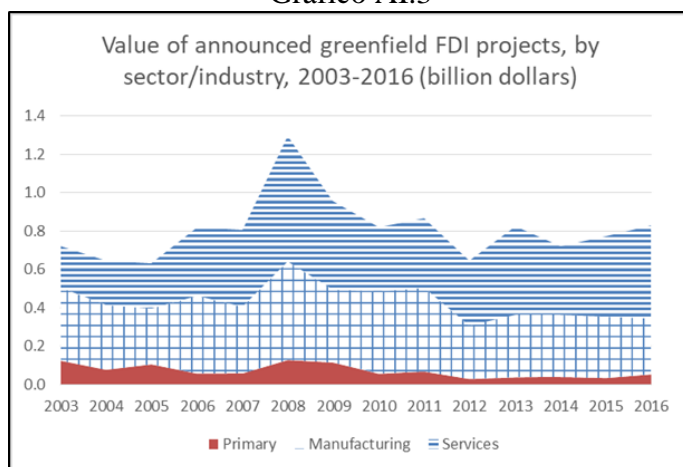


Gráfico AI.3



Cuadro AI.1

Value of cross-border M&A sales, by sector/industry, 1990-2016 (% sobre promedio anual de cada período)				
Sector/industry	1990-1995	1996-2005	2006-2014	2015-2016
(ordenados por prom2006-2014 y excluidos sectores con menos de 1% siempre)				
<b>Total</b>	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Primary</b>	6,3%	4,3%	13,2%	7,3%
Mining, quarrying and petroleum	5,3%	4,2%	12,6%	6,9%
<b>Manufacturing</b>	47,2%	29,5%	35,3%	49,7%
Food, beverages and tobacco	9,3%	4,6%	6,4%	10,2%
Pharmaceuticals	7,8%	2,2%	5,9%	13,0%
Chemicals and chemical products	6,6%	3,9%	5,8%	5,2%
Electrical and electronic equipment	5,4%	4,8%	5,0%	6,3%
Metals and metal products	1,2%	2,3%	3,4%	1,3%
Machinery and equipment	2,1%	1,2%	2,4%	3,4%
Non-metallic mineral products	2,5%	1,5%	2,1%	2,4%
Motor vehicles and other transport equipment	3,8%	3,1%	1,4%	1,1%
Other manufacturing	2,0%	0,9%	1,0%	4,0%
Paper and paper products	3,3%	1,2%	0,2%	0,3%
Coke, petroleum products and nuclear fuel	0,7%	2,3%	0,0%	0,0%
<b>Services</b>	46,5%	66,2%	51,5%	43,0%
Finance	12,3%	15,7%	14,1%	12,0%
Business services	5,5%	7,9%	11,6%	10,0%
Information and communication	11,9%	25,6%	6,6%	2,7%
Electricity, gas and water	4,0%	7,9%	6,5%	5,1%
Transportation and storage	2,6%	3,0%	4,3%	5,0%
Trade	5,0%	4,1%	4,0%	4,2%
Accommodation and food service activities	3,2%	1,0%	1,5%	1,2%
Health and social services	0,5%	0,2%	1,1%	1,3%
Construction	0,1%	0,5%	1,1%	0,4%

Cuadro AI.2

Value of announced greenfield FDI projects, by sector/industry, 2003-2016 (% sobre promedios 2003-2011 y 2012-2016)		
Sector/industry	2003-2011	2012-2016
<b>Total</b>	100,0%	100,0%
<b>Primary</b>	10,6%	5,2%
Mining, quarrying and petroleum	10,6%	5,2%
<b>Manufacturing</b>	46,5%	40,5%
Motor vehicles and other transport equipment	8,8%	9,0%
Chemicals and chemical products	6,3%	5,9%
Electrical and electronic equipment	6,7%	4,7%
Metals and metal products	4,8%	3,5%
Textiles, clothing and leather	1,6%	3,5%
Coke, petroleum products and nuclear fuel	7,8%	3,4%
Food, beverages and tobacco	2,5%	3,1%
Rubber and plastic products	1,8%	1,8%
Machinery and equipment	1,4%	1,6%
Other manufacturing	1,0%	1,5%
Non-metallic mineral products	1,9%	1,4%
Wood and wood products	1,5%	0,7%
<b>Services</b>	42,9%	54,3%
Electricity, gas and water	9,1%	13,5%
Business services	7,6%	11,0%
Construction	6,6%	10,8%
Transport, storage and communications	6,4%	7,6%
Finance	4,7%	4,5%
Trade	3,3%	3,2%
Hotels and restaurants	3,8%	2,0%
Community, social and personal service activities	0,9%	1,1%

## **ANEXO II. ESTRATEGIA DE ESTIMACIÓN PARA LA ESPECIFICACIÓN DEL MODELO GRAVITACIONAL**

Desde el trabajo pionero de Tinbergen (1962) la especificación de la ecuación de gravedad ha sido ampliamente utilizada en estudios empíricos aplicados a los flujos bilaterales de comercio internacional, buscando estimar, por ejemplo, los efectos de las fronteras sobre el comercio internacional (*border effect*) o impactos de los tratados de integración regional o de la pertenencia a la OMC sobre los flujos de comercio. A su vez, dada su simplicidad y su fuerte poder explicativo rápidamente se generalizó su uso para la estimación de otros flujos internacionales, tales como flujos de IED, migraciones, etc. Sin embargo, más allá de su éxito en las investigaciones empíricas, la ecuación de gravedad carecía de fundamento teórico hasta los avances realizados por Anderson (1979), que se consolidan en las últimas dos décadas a partir de trabajos como los de Anderson & Van Wincoop (2003).

La especificación de un modelo de gravedad aplicado a los flujos de comercio o IED tiene al menos dos problemas econométricos de gran importancia: i) la existencia de inobservables y ii) la gran cantidad de ceros que contienen las bases bilaterales. El primer problema ha cobrado particular relevancia a partir del trabajo de Anderson & Van Wincoop (2003). Según estos autores, los flujos bilaterales de comercio están determinados por los costos de transporte relativos, a los que denominaron “resistencia multilateral”. La idea central es que una vez que se controla por el tamaño de los países, el comercio entre dos países o regiones es decreciente en las barreras bilaterales relativas a las barreras promedio de ambos países con todos sus socios comerciales.

La idea básica de las “resistencias multilaterales” parece generalizable a los estudios de flujos de IED, dado que los flujos bilaterales entre dos países también se verán influenciadas por las especificidades de cada par de países, o del país emisor o receptor en relación a todos los demás países, y a lo largo del tiempo. Pero, como lo señalan Bergstrand y Egger (2007), el significado de los efectos fijos no necesariamente se corresponde con la misma interpretación cuando se trata de comercio entre dos países que cuando se refiere a las inversiones bilaterales.

En lo que respecta al segundo problema mencionado, la particularidad de la estimación de una ecuación de gravedad aplicada a los flujos de IED es la gran cantidad de observaciones donde la IED bilateral no se produce. Pero estos casos son relevantes para identificar por qué unos la relación bilateral se establece para algunos pares de países pero para otros no ocurre. La base utilizada en el presente trabajo cuenta con 84.900 observaciones (pares de países por año) sobre Flujos o sobre Stocks de IED bilaterales. Con relación a los Stocks de IED, no se dispone de información sobre unas 24 mil observaciones, por lo tanto la base alcanza a 60.733. De ellos, el 59% son ceros y el 41% son mayores que cero. La existencia de ceros genera problemas a la hora de estimar por MCO la ecuación gravitacional en su transformación logarítmica, dada la inexistencia del logaritmo de cero. Inicialmente se eliminaban directamente estos datos y se estimaba por MCO, lo que generaba sesgos en la estimación de los coeficientes porque la información provista por los valores cero es conceptualmente muy relevante. Otras alternativas metodológicas consisten en sumar una

constante a todos los datos y aplicar sobre esa suma la transformación logarítmica (lo hemos hecho así en trabajos anteriores, Bittencourt y Domingo 2004, Bittencourt et al 2006) o bien estimar inicialmente un modelo Tobit (una de las alternativas de CMM).

Sin embargo, Santos Silva & Tenreyro (2006) argumentan que dichas estimaciones serán inconsistentes ya que no tienen en cuenta las implicancias de la denominada desigualdad de Jensen para el término de error, o sea, se ignora que  $E[\ln(e)]$  es distinto al  $\ln E(e)$ . Si los errores son heteroscedásticos, entonces la transformación logarítmica del error estará relacionada con las variables explicativas (x) dando lugar a estimadores inconsistentes. En este capítulo se desarrolla una estrategia de estimación que sigue las sugerencias realizadas por Santos Silva & Tenreyro (2006) y se estima el modelo en niveles con un estimador Poisson Pseudo-Máximo Verosímil (PPML por su nombre en inglés). Santos Silva y Tenreyro (2011) confirma, a través de un nuevo proceso generador de datos que provee de simulaciones con características asimilables a las de modelos de gravedad para comercio (en particular, con muchos ceros generados en la simulación), que la estimación PPML es más consistente que otras alternativas, como MCO sobre el  $\log(1+IED)$  o Tobit. Para las estimaciones presentadas en el cuerpo del capítulo, se utilizó el comando XTPOISSON provisto por Stata 15.

Como lo que interesa en esta tesis es identificar las fuerzas que mueven a la IED bilateral en el tiempo y **entre países**, más que testear el impacto de medidas de política (como la firma de BITS o FTA) lo que es el objeto de las principales referencias, se prefiere la expresión explícita de las variables. Cuando en el modelo a estimar se concentra en una variable de política representada por una *dummy* como en el caso de efectos de acuerdos de comercio o de protección de inversiones, la línea establecida desde Anderson y Van Wincoop (2003), que aplican los *papers* citados, es la de incluir gran cantidad de *dummies*: país origen-año (ot), país destino-año (dt) y por cada par bilateral (od), lo que permite formar una “caja negra” cuya interpretación está asignada por el modelo teórico para relaciones comerciales bilaterales. En el caso de la IED bilateral no sabríamos exactamente que significan, salvo que estadísticamente recuperan la mayor cantidad de controles posibles, de modo de asegurar que la variable de interés muestra el efecto adicional respecto al modelo “correcto” para caracterizar el fenómeno. Lo que interesa en ese caso es explicar que es lo que ocurre con las relaciones bilaterales luego de que se realiza el acuerdo, respecto a cómo se comportaba el fenómeno previamente.

El procedimiento que se está volviendo más usual en los estudios con modelos gravitacionales con datos de comercio bilateral, por lo general pretende estimar el efecto “with in” que tiene alguna medida de política sobre la relación comercial de los países involucrados en la política. Interesa responder a pregunta del tipo: ¿cuánto aumenta el comercio (o la IED) bilateral cuando se firma algún tipo de acuerdo entre los dos países?. En este caso el parámetro de interés será el de la variable que represente la puesta en vigor del acuerdo, e interesará colocar el mejor set posible de controles para percibir ese cambio en el tiempo. Resulta en general aceptado que el set de controles que optimiza la estimación de dichos parámetros “with in” incluye el conjunto de *dummies* referido (ot, dt y od).



Estos efectos con interacciones implican un número muy elevado de dummies y otros problemas para lograr estimadores eficientes, en especial en el contexto de estimaciones PPML. El trabajo de Correia, Guimaraes y Zylkin (2020) ofrece un fundamento para estimadores por el método de Efectos Fijos de Alta Dimensión (*High Dimension Fixed Effects*, HDFFE), y a su vez, provee un programa para estimar en Stata: PPMLHDFFE. Este método y su programa muestran varias ventajas respecto a otras alternativas: no tiene límite para la cantidad de grupos (*dummies*) a incluir; permite errores robustos o clusterizados (*"multi-way clustering"*); y elimina observaciones separables, por ejemplo grupos definidos por los efectos fijos en los que hay sólo una observación. La cantidad de observaciones cuando se aplica PPMLHDFFE se reduce notoriamente respecto a aplicar PPML al mismo objeto (pero solo con efectos fijos país y año), como puede observarse en la comparación entre el Cuadro 5 y el Cuadro AIV.1. Además de los comentarios que siguen, PPMLHDFFE pierde muchos ceros, que ofrecen información muy relevante para interpretar porqué empresas de unos países invierten en otros o no lo hacen.

En nuestra estimación no incluimos efectos fijos por pares de países, dado que esa variable es colineal con la adyacencia y la distancia, cuyos parámetros nos interesan para interpretarlos como costo de comercio e IED bilaterales. Los efectos fijos dt, por su parte, resultan colineales con otras variables cuyo efecto nos interesa captar, que tienen que ver con costos de comercio e IED para el país receptor, y que pueden decir algo respecto a las formas de transnacionalización.

Pero no es este el principal argumento de la opción metodológica propuesta. El principal argumento es que interesa rescatar el efecto *"between"*, el corte transversal que nos indique porqué los inversores prefieren unos países y no otros, no solamente el efecto *"with in"* que se refiere más a cómo varían dichas preferencias en el tiempo. Y para ello no alcanza con establecer solamente controles que garanticen la consistencia y eficiencia del estimador del parámetro de interés, el del efecto en el tiempo de la variable de política sobre la relación bilateral que tenemos como variable dependiente; sino abrir la "caja negra" y observar cuáles son los parámetros significativos de las variables que responden al modelo que a la vez explica porqué empresas originadas en unos países invierten en otros países, y como esto cambia en el tiempo.

La variable tamaño es especialmente clara para entender esta diferencia, y justamente es clave para entender la importancia relativa de las formas horizontales. Cuando la estimación con PPMLHDFFE se orienta hacia los parámetros *"with in"* a través de la inclusión del triple paquete de dummies ot (it), dt (jt) y od (ij), como se presenta en el Anexo IV, el parámetro correspondiente a la suma de los PIB<sub>ij</sub> reduce su tamaño, se vuelve menos significativo, e inclusive, llega a cambiar de signo; respecto a las estimaciones que se presentan en los Cuadros 5, 6 y 7. Esto implica que siendo el tamaño, expresado por la magnitud del espacio bilateral (la suma de los PIB de ambos países) un factor muy relevante para determinar porqué los inversores eligen los países donde invertir, su variación en el tiempo no es tan significativa y relevante para determinar la variación en el tiempo de la IED bilateral.

## ANEXO III. DEFINICION DE VARIABLES Y PAISES EN MODELO GRAVITACIONAL

Variable	Definición	Fuente
STOCKIED	IED acumulada con origen en país i radicada en país j en millones de U\$\$ constantes	Base de datos OCDE. Se deflactan por el deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE
Insumbpib	Log. Suma de PIB país emisor más país receptor, en mill de U\$\$.	WDI World Bank, en dólares, deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE
Indifpibsq	Log. PIB país emisor menos PIB país receptor, en mill de U\$\$	WDI World Bank, en dólares, deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE
Icrg	Indice de riesgo político elaborado por el ICRG país receptor.	International Country Risk Guide (ICRG) adquirido a PRS Group
Infla	Tasa de inflación anual país receptor.	WDI- BM
Educ y Educ2	Años promedio de educación, población mayor a 15 años. Diferencia entre país emisor y país receptor. Educ 2 es el cuadrado de esta diferencia.	Barro y Lee
Apert2	Coef apertura = ((impo+expo) / pib)*100. (país receptor)	WDI
Lndist	Log. Distancia entre ciudades capitales de país emisor y receptor	CEPII
Adyacen	Contigüidad fronteras entre país emisor y receptor. Dummy vale 1 si son adyacentes, 0 en otro caso	CEPII
Expmpy2	Ratio exportaciones mineras y petroleras en el total exportaciones de bienes país receptor %	WDI

### Estadísticas descriptivas de las variables utilizadas

Variable	Observaciones	Mean	Std. Dev.	Min	Max
stockIEDcte	60.735	2.360,4	14.685,0	0,0	550.424,9
Indifpib2	76.300	25,5	32,2	6,5	32,9
Insumpib	76.300	13,4	1,2	9,3	16,9
difeduc	76.099	2,1	3,6	-8,4	14,0
apert2*100	76.962	66,3	48,7	0,2	594,7
exportmyp2	57.274	25,0	27,3	0,0	99,7
icrg2	82.578	66,3	13,2	23,0	96,1
infla2	74.333	56,9	532,7	-14,2	13.109,5
Indistcap	83741	8,6	1,0	4,1	9,9

Países incluidos en estimaciones VARIABLE FDI STOCKS

Países Emisores				Países receptores		
AUT	BEL	CAN	CHE	ALB	ARG	ARM
CHL	CZE	DEU	DNK	AUS	AUT	AZE
ESP	EST	FIN	FRA	BEL	BGR	BLR
GBR	GRC	HUN	IRL	BOL	BRA	BWA
ISR	ITA	JPN	KOR	CAN	CHE	CHL
MEX	NLD	NOR	NZL	CHN	CIV	CM
POL	PRT	SVK	SVN	COG	COL	CRI
SWE	TUR	USA		CZE	DEU	DNK
31 países emisores				DOM	DZA	ECU
				EGY	ESP	EST
				ETH	FIN	FRA
				GAB	GBR	GHA
				GMB	GRC	GTM
				HKG	HND	HRV
				HUN	IDN	IND
				IRL	ISR	ITA
				JAM	JOR	JPN
				KAZ	KEN	KOR
				LBY	LKA	LTU
				LVA	MAR	MDA
				MEX	MLI	MMR
				MWI	MYS	NGA
				NIC	NLD	NOR
				NZL	PAK	PAN
				PER	PHL	POL
				PRT	PRY	ROU
				RUS	SEN	SGP
				SLE	SLV	SVK
				SVN	SWE	THA
				TTO	TUN	TUR
				TZA	UGA	UKR
				URY	USA	VEN
				VNM	ZAF	ZMB
				ZWE		
				100 países receptores		

## ANEXO IV. ESTIMACIONES CON PPMLHDFE

Cuadro AIV.1 Estimación del KCM con PPMLHDFE. Economía mundial 1984-2012

Variable dependiente Stocks de IED bilateral a precios constantes.

Efectos Fijos: país emisor y receptor (od), origen-año (ot) y destino-año (dt)

Variable	1) Modelo KCM Base	2) Con diferencial educativo ij positivo	3) Con diferencial educativo ij negativo
Etapa 1. PPMLHDFE StokIED contra variables en ijt			
Lnsmbpib	0.13 (0.09) *	-0.09 0.11	0.61 0.17 ***
Lndifpib_sq	-0.01 (0.006) ***	-0.01 0.006 **	-0.005 0.01
Educ	-0.076 (0.075)	-0.23 0.08 ***	0.07 0.13
Educ_sq	0.008 (0.002) ***	0.02 0.002 ***	-0.06 0.01 ***
Log Pseudo Loglikelihood	-5,517,522	-2,657,970	-1,578,327
Observaciones	32,128 DROPED 19554	23,053 DROPED 14262	8,239 DROPED 6167
Grupos			
_od	3168	1755	641
_ot	567	561	502
_dt	1774	1663	870
Etapa 2.1 Regresión de EFod contra variables de par od (ij)			
Lndistancia	-0.6 (0.08) ***	-0.46 0.10 ***	-0.71 0.10 ***
Adyacencia	2.3 (0.4) ***	2.5 0.4 ***	1.8 0.4 ***
Observaciones	2,138	1,730	635
R2	0.07	0.05	0.15
Etapa 2.2 Regresión de EFdt contra variables destino-tiempo (jt)			
Icrg	0.03 0.003 ***	0.03 0.004 ***	0.02 0.008 ***
Infla	-0.0003 0.0001 ***	-0.0003 0.0001 ***	-0.008 0.001 ***
Apert	0.87 0.13 ***	0.80 0.13 ***	2.5 0.28 ***
CONST	-3.5 0.3 ***	-3.6 0.3 ***	-5.3 0.66 ***
Observaciones	1,761	1,674	850
R2	0.37	0.36	0.47

Notas: \*\*\* Significativo al 1%; \*\* Significativo al 5%; \* Significativo al 10%. Desvío estándar entre paréntesis bajo el valor estimado del coeficiente. La definición y fuentes de las variables, y la lista de países emisores y receptores se presenta en Anexo III.

Cuadro AIV.2. Estimación del KCM con PPMLHDFE. Regiones receptoras 1984-2012  
Variable dependiente Stocks de IED bilateral a precios constantes.  
Efectos Fijos: país emisor y receptor (od), origen-año (ot) y destino-año (dt)

Variable	4) América Latina	5) Europa	6) Europa oriental	7) Asia este y sudeste (en Desarrollo)
<b>Etapa 1. PPMLHDFE StokIED contra variables en ijt</b>				
Lnsumpib	-0.71 (0.23) ***	-0.57 (0.21) ***	0.45 0.28 *	-0.05 0.19
Lndifpib_sq	0.00 (0.00)	-0.02 (0.01) **	-0.05 0.01 ***	0.014 0.008 *
Educ	-0.33 (0.10) ***	Omitida	-0.06 0.09	0.07 0.60
Educ_sq	0.03 (0.01) ***	0.02 (0.00) ***	0.01 (0.004) ***	0.018 (0.005) ***
Log Pseudo Loglikelihood	-366,470	-2,552,856	-291,722	-269,983
Observaciones	5,044 DROPED 5345	8,509 DROPED 3349	5,412 DROPED 3597	3,471 DROPED 2182
Grupos				
_od	380	473	437	223
_ot	498	590	492	528
_dt	364	448	323	204
<b>Etapa 2.1 Regresión de EFod contra variables de par od (ij)</b>				
Lndistancia	-2.2 (0.4) ***	-0.50 (0.18) ***	-0.86 0.16 ***	-1.8 0.7 **
Adyacencia	2.6 (0.6) ***	2.6 (0.4) ***	1.3 0.5 **	omitida
Observaciones	380	473	417	223
R2	0.07	0.08	0.11	0.03
<b>Etapa 2.2 Regresión de EFdt contra variables destino-tiempo (jt)</b>				
Icrg	0.02 0.01 ***	0.011 0.002 ***	0.07 0.01 ***	0.005 0.008
Infla	0.000 0.000	-0.011 0.007 ***	-0.002 0.001 **	-0.012 0.007 *
Apert	0.73 0.39 *	0.83 0.18 ***	0.88 0.35 ***	0.86 0.20 ***
CONST	-1.75 (0.33) ***	-1.75 (0.33) ***	-6.8 0.90 ***	-1.7 0.6 ***
Observaciones	364	428	275	175
R2	0.09	0.52	0.31	0.51

Notas: \*\*\* Significativo al 1%; \*\* Significativo al 5%; \* Significativo al 10%. Desvío estándar entre paréntesis bajo el valor estimado del coeficiente. La definición y fuentes de las variables, y la lista de países emisores y receptores se presenta en Anexo III.

## ANEXO V. ENDOGENEIDAD DE LA APERTURA COMERCIAL

Cuadro A5.1. Regresiones apertura y exportaciones contra IED acumulada

Variable dependiente Apert j (destino j)% = (export <sub>j</sub> + import <sub>j</sub> ) /PIB <sub>j</sub>	1) Apert j. REG Efectos fijos año.	2) Apert j. XTREG Efectos fijos país receptor, emisor y año	3) Apert j. XTREG Efectos fijos par y año	4)Exportación j XTREG Efectos fijos país y año
L.stockIEDij	0.015 (0.078)	-0.035 (0.020) *	-0,041 (0.025) *	0.66 (0.24) ***
L2.stockIEDij	-0.042 (0.110)	-0.012 (0.012)	-0.014 (0.010)	--
L3.stockIEDij	-0.038 (0.087)	0.022 (0.013) *	0.040 (0.017) **	0.28 (0.19)
DeltaL1 = L1IED -L2IED	--	--	--	0.35 (0.11) ***
Efectos fijos	Año	País origen, país destino, año	Par países origen-destino, año	País origen, país destino, año
Observaciones	45,332	42,270	45,332	45,332
Grupos	--	3,318	3,331	3,331
R2		0.13	0.14	0.34
_With in		0.98	0.02	0.93
_Between		0.88	0.04	0.84
_Overall	0.05			
F	88***	--	337***	--
Wald Chi2	--	1.33e+07***		700,485***

Notas: L.StockIEDijt=StockIEDij(t-1); L2.StockIEDijt= StockIEDij(t-2); L3.StockIEDijt= StockIEDij(t-3). Todas las estimaciones robustas según procedimiento de tratamiento de heterocedasticidad provisto por Stata 15. Apertura en valor 0-100, Stockied en miles de millones de dólares de 2010.

## **Capítulo 2. Políticas hacia la Inversión Extranjera Directa en América Latina 1980-2015. Análisis descriptivo utilizando Conjuntos Estrictos (*Crisp Sets*)**

### **1. Introducción**

La expansión internacional de las Empresas Transnacionales (ET) o proceso de Transnacionalización es un componente muy relevante de la globalización de la economía mundial desde la segunda mitad del siglo XX. Los países en desarrollo reciben recientemente una mayor proporción de los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa (IED), acercándose a la mitad del total mundial, desde la crisis de 2008-2009. La presencia de ET alcanza en la actualidad a la mayoría de las economías del mundo, incluidas muchas de las más pobres, marginadas de este proceso en el siglo XX. También algunas ET originadas en países en desarrollo se transformaron en agentes muy activos del proceso de transnacionalización en las últimas décadas. Esta veloz evolución de la expansión global y regional de las ET fue facilitada por cambios en las políticas, con énfasis en la apertura comercial y hacia la IED. A la vez, el proceso influye sobre la formación de las políticas. En particular, no se puede comprender las políticas que los gobiernos aplican hacia el capital extranjero, sin tener en cuenta estas transformaciones del sistema económico global.

Los países latinoamericanos vivieron cambios políticos muy importantes durante el período 1980-2015. La década de 1980 implicó tanto importantes transiciones desde el punto de vista político como de los modelos de desarrollo: se va pautando el final de la industrialización introvertida en los principales países, terminan las dictaduras militares en el Cono Sur y Brasil, mientras que América Central estaba tratando de salir de un largo período de guerras civiles. La década de 1990 fue de apertura y liberalización económica impulsada por gobiernos de derecha o centro-derecha, mientras que el siglo XXI se produce un vuelco hacia la elección de Presidentes de izquierda o centro-izquierda, como ocurrió en 13 de los 17 países, por lo menos en un quinquenio durante el lapso 2004-2015.

El objetivo de este capítulo es elaborar una clasificación de las políticas hacia la IED y aplicarla para analizar el caso de los países latinoamericanos en tres décadas diferentes durante 1980-2015. La tipología aplicada permite resumir cuáles fueron las diferentes medidas de política que se aplicaron, dividiéndolos en dos tipos generales: promocionales o restrictivos, entre los primeros se separan seis tipos de políticas y entre los segundos se estudian tres tipos. El estudio revisa como estas categorías evolucionan en el tiempo y cómo se combinan con las orientaciones políticas generales, que también cambian significativamente en las tres décadas. La introducción de esta tipología colabora para reconstruir la historia económica reciente de estas políticas. Esta historia no se resumió hasta este trabajo. El estudio actual se apoya en avances previos que fueron resultado de un trabajo colectivo durante varios años (2012-2015) con el apoyo de la UDELAR.

Es muy importante comunicar que éste no se considera un trabajo cerrado, sino que lo que se busca es contribuir a una discusión necesaria en el espacio académico, pero también en el espacio de los “hacedores” de las estrategias y de las políticas de desarrollo. Las políticas de

desarrollo productivo, de las cuales las políticas de IED son una parte importante, están en el centro de las políticas de desarrollo económico y, además, constituyen un campo no suficientemente estudiado. La formulación de políticas y estrategias de desarrollo económico necesita un debate académico sobre el ajuste de las políticas de IED, más que opiniones cerradas. Este tipo de análisis es imposible teniendo en cuenta solo la visión general en blanco o negro (el impacto positivo o negativo esperado de la IED en el desarrollo), sin identificar los tipos de políticas aplicadas. El capítulo tiene por objetivo, por lo tanto, informar un debate necesario para comprender, diseñar e implementar mejores políticas de desarrollo en nuestros países.

Después de esta introducción, en la sección 2, se postula un marco analítico y una tipología de instrumentos para explicar los casos de los países latinoamericanos. La Sección 3 comienza con un mirada en perspectiva amplia sobre la evolución política en el período, adaptando la Base de Datos de Instituciones y Políticas del BID (Cruz et al, 2016), en cuyo marco se propone una visión panorámica de la evolución en las Políticas hacia la IED. Luego, se describen con algo más de detalle los tres tipos de políticas reguladoras y los seis tipos de políticas promocionales. Su aplicación se sintetiza para cada país en los tres sub-períodos 1984-1989, 1991-2000 y 2004-2015, asignando un valor uno cuando la política estuvo vigente plenamente, y cero en otro caso. La Sección 4 busca resumir las políticas hacia la IED con el objetivo de identificar variaciones en el tiempo y entre grupos de países, vinculando las políticas hacia la IED con la orientación política general de los gobiernos. Finalmente, la sección 5 resume algunas conclusiones.

## **2. Marco analítico general para la tipología de políticas de IED**

### **2.1 Política de IED a nivel nacional según el modelo de negociación de Dunning y Lundan**

Cada gobierno nacional define una serie de normas e iniciativas para el tratamiento de las inversiones, que suelen disponer de capítulos específicos relacionados con la IED, a la vez que delimitan diversas acciones destinadas a promover o modificar ciertos tipos de comportamientos por parte de las ET. Lo que los gobiernos hacen en este sentido es el objeto analítico del presente capítulo. El conjunto de posibles políticas nacionales está cada vez más limitado por tratados internacionales: Multilaterales como los de la OMC, Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI o BIT, por su sigla en inglés), o Tratados de Libre Comercio (TLC) que suelen incluir cláusulas relacionadas con las inversiones.

El marco analítico propuesto por Dunning y Lundan (2008) resulta de gran utilidad para estudiar la forma en que los países latinoamericanos organizan sus políticas hacia las empresas transnacionales. Según estos autores, siguiendo la línea de pensamiento establecida por Dunning en sus obras desde principios de la década de 1980, el paradigma OLI (Propiedad, localización e internalización) ofrece un marco teórico para comprender la formulación de políticas en un proceso de negociación<sup>50</sup>. Dunning propuso este enfoque para

---

<sup>50</sup> Dunning and Lundan (2008) señalan: “the OLI paradigm offers a useful framework for understanding both the nature and outcome of government-MNE interaction”. La contribución de Dunning con este marco analítico fue



explicar por qué las empresas deciden invertir en el extranjero y transformarse así en ET. Para ello deben ocurrir tres condiciones simultáneamente:

- i. Ventajas de la propiedad (*Ownership, O*): la empresa debe tener un activo específico que la diferencie de sus competidores, generalmente en lo que respecta a tecnología, marketing o habilidades gerenciales;
- ii. Ventajas de localización (*Localization, L*): el país anfitrión debe disponer de activos que hagan atractiva la inversión, que van desde tamaño y dinámica del mercado interno hasta la dotación de recursos naturales y humanos, pasando por características institucionales y políticas (incluidas políticas específicas como las que se estudiarán en este documento); y
- iii. Ventajas de internalización (*Internalisation, I*): el negocio debe contener aspectos que hagan preferible extender las fronteras de la empresa para llevar a cabo las actividades o transacciones, en lugar de realizarlas con agentes independientes (en otras palabras, expandirse por IED en lugar de exportar o vender licencias de producción).

Las ventajas O desarrolladas por la ET frente a la cantidad y calidad de las ventajas L de los países anfitriones, pueden verse como los factores respectivos de poder. La confrontación de este conjunto de condiciones determina tanto el esquema de políticas, como la realización de inversiones y/o la adaptación del comportamiento de la TNC a los objetivos establecidos por la estrategia de desarrollo del país.

A mayor potencial para generar valor y mayores ventajas de propiedad (O) de las ET, mayor será su poder en relación con el de los Estados o Gobiernos. A mayores ventajas L del país, mayor será la capacidad del gobierno para obtener beneficios en un proceso de negociación. Por lo tanto, cierto conjunto específico de atributos (activos) de los países y de las ET permiten la aparición de las políticas de los gobiernos, preservando la realización de inversiones que sean de su interés. Es decir, promover una mayor participación del país en los beneficios del proyecto, sin desestimular que la IED se realice. El contexto internacional modifica el espacio de la negociación (las condiciones I), afectando las fortalezas relativas de cada parte: el poder relativo aumenta para los gobiernos que pueden recurrir a otras fuentes de IED, o para las ET que pueden encontrar fácilmente otras localizaciones.

Este marco analítico puede verse como un modelo, que representa el proceso de negociación que termina generando cierto tipo de tratamiento para la inversión extranjera, lo que podemos llamar políticas hacia la IED. Según Dunning y Lundan (2008), estas políticas se pueden dividir en dos grupos relevantes<sup>51</sup>:

---

la de incluir explícitamente el paradigma OLI en el proceso de negociación, aunque la importancia de la negociación y el juego entre ET y Estados para la definición de las políticas aparece en varios trabajos, desde Grosse (1989).

<sup>51</sup> Dunning y Lundan (2008) incluyen también dos clases más. El tercer grupo de políticas se refiere a condiciones para la salida de inversores extranjeros o requisitos para la des-inversión. Estos requisitos fueron aplicados con frecuencia en las décadas de 1960 y 1970, en especial en países en desarrollo que asignaban un rol a la IED como el de un tutor para empresas de capital nacional. Esto implicaba que una vez que la tutoría se hubiera realizado con éxito, la ET debería retirarse sin que ese retiro fuera remunerado especialmente. En el

i. Condiciones para la entrada o establecimiento de una filial extranjera. Se refieren a cinco tipos de medidas. Las cuatro primeras implican restricciones o limitaciones a la libre entrada: permitir hasta un porcentaje de participación extranjera en el capital de la filial, restringir actividades o sectores de la economía en que las ET no pueden participar, controlar o prohibir el financiamiento local de la inversión entrante y permitir la radicación de la inversión en el territorio del país receptor de acuerdo con las políticas de desarrollo regional. El quinto tipo de medidas incluye condiciones previas a la entrada de IED que se pueden agrupar bajo el amplio encabezado de incentivos a la inversión. Estos incluyen una amplia gama de incentivos fiscales - exenciones o tasas impositivas reducidas-; incentivos financieros, como préstamos subsidiados o garantías de préstamos; y otros incentivos, que incluyen infraestructura subsidiada y servicios públicos. Dunning y Lundan (2008) incluye a las Agencias de Promoción de Inversiones (IPA) en esta categoría.

ii. Requisitos operativos exigidos o esperados de filiales de propiedad extranjera. Incluyen guías o recomendaciones para compras locales de insumos, bienes o servicios de capital, prácticas de capacitación para personal gerencial y profesional, transferencia de tecnología, contenido local de exportaciones, porcentaje de exportaciones en producción, I + D realizada por la filial, etc. En general, las normas de la OMC prohíben los requisitos de desempeño, en los capítulos del acuerdo que hacen referencia a medidas para el tratamiento de las inversiones relacionadas con el comercio (MIC, más conocidas por su sigla en inglés *Trade Related Investment Measures, TRIM's*). La limitación al uso de estos mecanismos también se incorpora en los Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI) o en muchos Tratados de Libre Comercio (TLC).

## **2.2 Clasificación de políticas de IED de la UNCTAD**

La UNCTAD publica "The Investment Policy Monitor (IPM)" desde 2009, "a fin de proporcionar a los responsables políticos y a la comunidad de inversores internacionales información actualizada sobre los últimos desarrollos y tendencias en las políticas de inversión a nivel nacional e internacional". En este sentido, los informes IPM de UNCTAD clasifican y describen los cambios en las políticas de IED<sup>52</sup>, teniendo en cuenta por un lado las tendencias en la liberalización y la promoción, y por el otro, la evolución de las medidas más relacionadas con restricción y regulación de las inversiones. Por lo tanto, esto quiere decir que cada política dentro de su tipología, puede variar en dirección a facilitar o restringir la entrada y operación de las ET, porque contiene un beneficio o requisito que adquiere más importancia, aumenta o se reduce su aplicación.

La tipología de las políticas de IPM-UNCTAD ha ido cambiando con el tiempo. En 2009 los informes incluían dos clases amplias que incluían cuatro tipos de políticas cada una: a)

---

proceso de entrada de la filial ya se aclaraban estos requisitos. De hecho, no se aplican este tipo de medidas desde hace varias décadas. Un cuarto grupo de políticas se refiere a mecanismos para encontrar formas de aplicación de las medidas que sean rentables para atraer IED; dicho de otra forma, políticas eficientes para atraer capital extranjero minimizando el costo de las medidas. Es más un criterio general que un tipo de políticas, por esa razón no lo incluyo como una clase.

<sup>52</sup> "The policy measures mentioned in the Monitor are identified through a systematic review of government and business intelligence sources. Measures are verified, to the fullest extent possible, by referencing government sources. The compilation of measures is not exhaustive." UNCTAD/IPM (2015)

Medidas específicas hacia las IED: Entrada<sup>53</sup>, Facilitación-promoción, Operación-impuestos y Promoción de inversiones externas; y b) Medidas relacionadas con la inversión (más en general): Acuerdos Internacionales de Inversión (AII), Marco jurídico general, Paquetes de estímulo/ayuda estatal y Medidas fiscales generales.

En la versión 2011-2012, el IPM-UNCTAD simplificó su tipología, agrupando las políticas de inversión en cuatro clases amplias: Entrada, Operación (medidas generales vinculadas con el clima de negocios, y por otro lado, medidas IED-específicas), Promoción/facilitación de la entrada de IED; y Medidas que promueven o limitan la IED hacia el exterior.

La UNCTAD simplificó nuevamente su tipología después de la versión de 2016, publicando cambios que implican acciones más restrictivas o más promocionales, en cada uno de los cuatro tipos de políticas generales: i) Entrada, ii) Tratamiento operativo, iii) Promoción y facilitación (incentivos fiscales, facilitar procedimientos, agencias de promoción de inversiones), y iv) Clima de negocios (CN). Las medidas de CN tratan sobre las facilidades o dificultades para la actividad empresarial en general, que aunque no sean específicamente orientadas al capital extranjero, interesan a las ET y pueden ser determinantes de la IED.

### **2.3 Adaptación de las tipologías para América Latina**

Esta sección busca definir una clasificación útil para explicar el caso de las políticas hacia el capital extranjero aplicadas por los países latinoamericanos entre 1980 y 2015. En trabajos anteriores hemos aplicado tipologías de políticas en el contexto de estudios sobre los determinantes de la IED. En Bittencourt (1995) y Bittencourt y Domingo (2004) se definieron variables ficticias (*dummies*) para caracterizar algunas políticas aplicadas entre 1970 y 2000, que se presumía podrían haber afectado los ingresos de IED a la región. Caracterizar como *dummies* implicó asignar el valor 1 a la observación en que se identificaba la presencia de la política y cero en otro caso. Por ejemplo, se estudió la presencia de privatizaciones, muy relevantes para atraer IED entre 1990 y 2000, y también se analizaron los mecanismos de capitalización de deuda externa, aplicados por varios países entre 1985 y 1995. Entre las regulaciones, se caracterizaron como *dummies* las restricciones a la entrada, las limitaciones a la participación extranjera en el capital integrado de las empresas, los requisitos de desempeño, y por último, la aplicación de expropiaciones forzadas (algunas ocurrieron en la década de 1970).

Durante el programa de investigación del Grupo Transnacionalización y Desarrollo Económico, llevado adelante entre 2011 y 2014, bajo mi coordinación y con el apoyo de CSIC-UDELAR, estudiamos 13 países de América Latina en el período 1990-2014, aplicando una tipología bastante similar a la que se reformula en las próximas páginas. Se redactaron

---

<sup>53</sup> “Entry: policy measures relating to the entry and establishment of foreign investors. Impose or relax restrictions on foreign ownership or open up new business opportunities; eases the approval requirements for foreign investment, streamlines the registration process, removes restrictions for foreign private investment in strategic sectors, and provides certain legal guarantees and incentives.” UNCTAD/IPM (2016)

varios informes de países que se pueden encontrar en la web del grupo de investigación<sup>54</sup> y se publicó una síntesis en documento de trabajo del Decon (Bittencourt, 2016).

La tipología aplicada en Bittencourt (2016), mejorada y ampliada en su alcance temporal y de países en la presente tesis, sigue una línea conceptual similar a la utilizada por la UNCTAD y a la propuesta por Dunning y Lundan (2008). Los estudios del Monitor de Políticas hacia la IED (IPM-UNCTAD) resumen los cambios en las políticas, indicando aumento o reducción del atributo definido, y el cambio de cada política puede implicar una mayor regulación-restricción o un paso hacia más liberalización-promoción. Es decir que, una vez definida la categoría (por ejemplo, requisitos de entrada, requisitos de operación, medidas promocionales, etc.) se construye una variable que vale 1 en el momento en que se agrega alguna medida que favorece la IED, digamos una reducción en los requisitos de entrada; y otra variable que vale 1 cuando se agrega una restricción, por ejemplo una limitación sectorial o un impuesto específico a la IED, estaría aumentando los requisitos de entrada. Este tipo de asignación prioriza resumir la dirección de los cambios en cada país durante un período, o resumir la dirección general de los cambios en las políticas en cada región o globalmente, sumando la cantidad de casos.

Siguiendo con el ejemplo de variable Entrada, que trata sobre restricciones para el ingreso de la IED, habrá una cantidad de casos en los que hubo liberalización (una disminución de esa política restrictiva), mientras que en otros casos, o en otros años, se produjo una mayor aplicación de controles o requisitos. El informe IPM-UNCTAD reporta, por lo tanto, para el período analizado, cuáles fueron los “n” casos de mayor regulación y los “m” casos de liberalización, los que se describen brevemente. El valor n-m (n menos m) indica la dirección general del cambio en los requisitos de entrada aplicados hacia la IED. La suma de los valores “n” y “m” correspondientes a las cuatro clases de política hacia la IED que utiliza UNCTAD, indica la dirección general de los cambios en el tratamiento de la IED en el mundo.

En la tipología que se propone en el presente documento, la definición de cada política corresponde unívocamente con la regulación o promoción. Esto se logra en parte debido a una mayor cantidad de tipos de políticas incluidos en la clasificación: serán seis tipos de políticas promocionales y tres tipos de políticas reguladoras. El conjunto de medidas regulatorias o promocionales incluido en cada tipo de políticas valdrá 1 si el país lo aplica durante la mayor parte del período, y cero en otro caso. Por lo tanto el valor 1 no se asocia con el cambio en la política sino con la presencia de la política durante el período, según lo reportan los informes técnicos y documentos académicos mencionados en las referencias bibliográficas.

Por otra parte, las categorías mencionadas por Dunning y Lundan (2008), separando entre medidas de entrada y medidas orientadas a afectar la operación de las ET, son también de utilidad para caracterizar cuáles fueron los instrumentos efectivamente aplicados desde 1980 en América Latina. En ambas categorías, los autores proponen incluir tanto acciones para favorecer el ingreso de capital extranjero como para regularlo y/o controlarlo.

---

<sup>54</sup> <https://cienciassociales.edu.uy/departamento-de-economia/investigacion/transnacionalizacion-y-desarrollo/>

En esta tesis se elige separar políticas destinadas a restringir (o modelar) el comportamiento de las empresas transnacionales, con respecto a aquellas orientadas especialmente a promover la IED. Se propone por lo tanto la aplicación de tres tipos de políticas "restrictivas o reguladoras", que incluyen los instrumentos mencionados por las clases de Dunning y Lundan, relacionados con las restricciones de entrada y los requisitos de desempeño. La tipología propuesta incluye también una política de expropiación, que fue históricamente relevante para el caso latinoamericano. La definición de los requisitos de ingreso y desempeño es similar a la tipología de la UNCTAD:

- i. **Restricciones para la entrada de IED (ENT):** Estas son condiciones que la ET debe cumplir para ingresar y registrarse legalmente para operar en el país. Por ejemplo: obligación de coparticipación con el capital nacional; limitación de las actividades o sectores en los que las ET pueden participar; ubicación obligatoria de la inversión en alguna región del país priorizada por la estrategia de desarrollo; límites a la remesa de utilidades y la repatriación de capital, ya sea a través de prohibiciones, impuestos específicos; y/o dificultades cambiarias para acceder a moneda extranjera que se remitirá al extranjero. Corresponde a las condiciones de entrada / establecimiento de la UNCTAD y con los primeros cuatro criterios incluidos en la categoría i) de Dunning y Lundan (2008).
- ii. **Requisitos de desempeño (PER):** pueden ser requisitos de contenido local, por ejemplo: cierta proporción de insumos debe adquirirse obligatoriamente a proveedores locales; proporción obligatoria de un porcentaje de valor agregado o mano de obra local; proporción mínima de exportaciones en las ventas totales de la filial, llegando a veces hasta el intercambio externo compensado por empresa, esto es, la obligación de balance comercial positivo por la filial, debe exportar para poder importar insumos. Estos requisitos de desempeño pueden solicitarse cuando la ET procesa la autorización de entrada, o para obtener algunos beneficios de otras políticas sectoriales, o para ingresar en el comercio externo mediante acuerdos comerciales. Se corresponde exactamente con la categoría ii de Dunning y Lundan (2008).
- iii. **Expropiaciones (EXPRO).** Se refiere a la compra forzada de activos de las empresas transnacionales por parte de los estados nacionales, en general para formar compañías de capital público. Esta política tiende a coincidir con una preferencia explícita del gobierno hacia las empresas de capital nacional, en políticas y acciones públicas. No aparece diferenciado como instrumento en Dunning y Lundan o en la UNCTAD.

Por otro lado, podemos encontrar políticas de carácter promocional, es decir, aquellas destinadas a atraer capital extranjero, mejorar sus condiciones de acceso y operación. La tipología de la UNCTAD separa las políticas de promoción entre medidas específicas de inversión (incentivos fiscales, facilitar procedimientos de inversión o implementar Agencias de Promoción de Inversión) y Clima general de Negocios. En la tipología a aplicar a los países latinoamericanos separaremos por un lado el Clima General de Negocios, que no

implica incentivos específicos para la inversión extranjera sino mejoras Prefiero dividirme en instrumentos e incentivos relacionados con el clima de negocios, restantes seis clases:

- i. **Clima de Negocios (CLI):** medidas destinadas a mejorar el entorno empresarial, incluidas reducciones a la tributación para todo tipo de empresas, fijación de estándares de regulación laboral poco exigentes, normas ambientales tendientes a facilitar las inversiones, protección de la propiedad intelectual con normas cercanas a las aplicadas en los países centrales, etc. Todas estas medidas son aplicadas tanto para el capital nacional como para el extranjero, pero tienen por objetivo generar un ambiente receptivo para atraer IED. Una norma específica que fue importante en muchos países fue la aprobación de leyes de inversión, que a veces incluyen la posibilidad de medidas específicas para garantizar la estabilidad de las relaciones entre las ET y los estados (como los contratos de inversión de largo plazo). Un aspecto muy relevante en el marco de la normativa para las inversiones, es si se enfatiza que las ET estarán sujetas a condiciones y requisitos similares a las compañías nacionales (Tratamiento nacional).
- ii. **Privatizaciones (PRI):** venta de empresas públicas, que proporcionaban servicios públicos o insumos de uso generalizado (como petróleo o petroquímicos), de los cuales el estado se retira, y busca que las ET puedan participar accediendo a estos mercados internos, a cambio de la expectativa de mejora del funcionamiento de la provisión de esos bienes y servicios, y la obtención de caja frente a necesidades fiscales importantes.
- iii. **Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE).** Por lo general, se trata de zonas francas destinadas a la producción industrial, zonas en las que se eliminan o reducen los aranceles y las barreras a la importación para facilitar la importación de insumos. Asimismo, es muy frecuente que estas zonas incluyan condiciones “a la medida” de las necesidades o requerimientos de inversores en particular.
- iv. **Incentivos específicos para sectores (SEC):** políticas sectoriales importantes que pueden actuar como condicionantes o atractivos de la IED. Son ejemplos usuales las políticas para los sectores de hidrocarburos, minería, alta tecnología, automotriz, etc.
- v. **Agencias de promoción de inversiones (IPA):** existencia de institutos con la tarea de promover y monitorear las inversiones extranjeras, funciones que cumplen estas agencias (conocidas como agencias de promoción de inversiones, IPA. A efectos de la clasificación que se adopta en adelante, se incluye como IPA solamente a aquellos casos en que las funciones de promoción, seguimiento y *after-care* son realizadas por una agencia específica dotada de recursos y apoyo político. Es decir que se excluyen los casos en que estas funciones son realizadas, como subproducto secundario, por parte de agencias de promoción de exportaciones.

- vi. **Acuerdos internacionales de inversión (AII)**: se trata de la firma de acuerdos bilaterales para la promoción y protección recíproca de inversiones (*Bilateral Investment Treaties, BIT*), algunas veces incluidos como capítulo en los tratados bilaterales de Libre Comercio (TLC).

Tres clases promocionales (las privatizaciones, las ZPE y las políticas sectoriales) incluyen de forma bastante nítida transferencias de recursos hacia las ET. Por lo tanto, estas tres clases, junto con otros incentivos que son más difíciles de identificar, como los beneficios otorgados por los estados o provincias subnacionales para la instalación de las filiales, constituyen lo que Omán (2000) llamó Competencia por la IED basada en incentivos. Las otras tres clases (Clima de Negocios, Agencias de Promoción y Acuerdos Internacionales) están más relacionadas con los cambios en el ambiente general de atracción para la IED, y pueden agruparse como Competencia por la IED basada en reglas, en el sentido de Omán (2000).

Por último, es necesario establecer algunas hipótesis sobre cuál será la actitud general de las orientaciones políticas de los gobiernos sobre la IED, para pensar cómo estos cambios afectan las políticas específicas. Pinto (2013) argumenta que los gobiernos con orientación política hacia la izquierda prefieren el capital extranjero más que al capital nacional, por lo que las ET también prefieren a los gobiernos de izquierda más que los de derecha nacionalista. Su modelo teórico muestra que un aumento en la presencia de capital extranjero (entrada de IED) afecta negativamente las ganancias de los propietarios nacionales del capital, a la vez que como aumenta la productividad afecta positivamente los salarios reales.

Si el gobierno de izquierda busca más el apoyo de los trabajadores que el apoyo de los capitalistas nacionales, preferirá la inversión extranjera a la nacional. Pinto (2013) estudia en detalle los casos de Argentina y Corea, el primero que aparece como ejemplo de algunos gobiernos de centro-izquierda pero amigos de la IED, el segundo que apoyó su desarrollo en gobiernos de derecha fuertemente vinculados con el capitalismo nacional (y nada promotores de la IED).

### **3. Resumen descriptivo de las políticas de IED utilizando conjuntos estrictos (*Crisp Sets*)**

#### **3.1 Un panorama histórico de los cambios políticos generales**

Una breve mirada a la historia nos muestra que las políticas hacia el capital extranjero en el mundo, y en particular en América Latina, han pasado por "ciclos". Después de la crisis de 1930, las tendencias nacionalistas se manifestaron en diversas confrontaciones con el capital extranjero: fue el caso del Estado Novo de Getulio Vargas en Brasil (1937-1945), las nacionalizaciones en el gobierno de Cárdenas en México (1939), en el de Perón en Argentina entre 1945 y 1950, así como en los gobiernos de Bolivia, Guatemala y Venezuela en la inmediata posguerra (Lichtensztejn y Trajtenberg, 199:5).

En la década de 1950, etapa que Dunning y Lundan (2008) caracterizan como una "luna de miel" a escala mundial entre los estados y las ET, hubo una etapa de liberalización en la mayoría de los países latinoamericanos. Frondizi (1958-1962) y Onganía (1966-1968), ambos

en Argentina, Kubistchek (1955-1960) y Castello Branco (1964-1967) en Brasil, el "desarrollo estabilizador" mexicano de los gobiernos de López Mateos y Díaz Ordaz entre 1958 y 1970, y la formación del Mercado Común Centroamericano, fueron ejemplos de la rápida expansión de posiciones favorables a la recepción de capital transnacional (Lichtensztein y Trajtenberg, 1991).

Esta etapa fue seguida por un período de confrontación entre los estados y ET en el mundo entre finales de la década de 1960 y mediados de 1970 (Dunning y Lundan, 2008: 677). Este cambio se mostró de manera muy vigorosa en las políticas de IED en América Latina, a través del predominio de políticas reguladoras. La Decisión 24 de la Comunidad Andina de Naciones, las leyes de mexicanización promulgadas a principios de la década de 1970, así como la política heterodoxa de regulación aplicada por Brasil en el período, fueron las principales expresiones de este cambio (bastante radical, en una perspectiva histórica) en las estrategias nacionales para el tratamiento de la IED.

Dunning y Lundan (2008) señalan que después de este breve divorcio entre Estados y ET a principios de la década de 1970, hubo una larga fase de reconciliación en el mundo, en la que todavía nos encontramos, en el resto del siglo XX y en lo que va del siglo XXI. En América Latina, esto implicó un cambio político generalizado hacia reformas de libre mercado (iniciadas prematuramente en el Cono Sur en 1973) que llegaron a casi todos los países en la década de 1990.

Brasil no siguió una trayectoria idéntica. La constitución de 1988 en ese país todavía no garantizó el trato nacional porque estableció la figura de "empresa extranjera" con requisitos específicos para su acción y una serie de limitaciones. En la práctica, el Gobierno brasileño no aplicó ninguna restricción severa desde mediados de los años ochenta. Según Sabbatini (2008), hubo un proceso que apuntaba a la "desregulación, eliminación de requisitos de operación, liberalización de transferencias de fondos, trato nacional, protección de activos (incluida la propiedad intelectual), política de competencia y arbitraje internacional para la resolución de conflictos". Ese proceso aperturista tuvo su máxima expresión en el gobierno de Collor de Mello, en el año 1992. Desde mediados de la década de 1990 y especialmente después de 2004, los gobiernos implementaron varios programas de desarrollo productivo con énfasis en políticas sectoriales, buscando comportamientos del ET alineados con los objetivos de los programas. Una enmienda constitucional de 1995 expresó el objetivo de aumentar la presencia de capital extranjero, eliminando las diferencias de trato con respecto a las empresas nacionales, un principio que continúa en el siglo XXI.

En los países del Pacto Andino, los resabios del régimen regulador que tuvo su hito principal en la Decisión 24 de 1970, fueron eliminados por la Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena, emitida en 1990 (Régimen Común de Tratamiento de Capitales y Marcas Extranjeras, Patentes, Licencias y Regalías). En México, la Ley de Inversión Extranjera de 1973 (conocida como "Ley de Mexicanización") implicaba que algunas actividades económicas estaban completamente restringidas al capital extranjero, mientras que otras requerían una participación minoritaria de la IED, aunque su aplicación se dejó de lado progresivamente desde mediados de la década de 1980. Los países pequeños con estados más débiles, como



Bolivia o Paraguay, no aplicaron regulaciones estrictas, ni tampoco lo hicieron las pequeñas economías centroamericanas, que con la excepción de Costa Rica, estuvieron en regímenes dictatoriales y/o en procesos de guerra civil hasta 1990.

El Cuadro 1 muestra un resumen de la evolución política del período, adaptado de la Base de Datos de Instituciones Políticas del BID (Cruz et al, 2016):

Cuadro 1. Orientación política del Presidente

	1984-1989	1990-1999	2004-2015
Argentina	C	R	L
Bolivia	R	L-C-R	L
Brazil (1)	R	R-C	L
Chile	DM R	C-L	L-C
Colombia (2)	R	C	0
Costa Rica	L	R-L	R-L
Ecuador (3)	R	R	L
Guatemala	DM R	R	R-L-R
Honduras	R	R	R
Mexico	C	C	R-C
Nicaragua	L	C-R	R-L
Panamá (4)	R	R-C	C-R
Peru	R-L	R	L
Paraguay	DM R	R	R-L-R
El Salvador	C	R	R-L
Uruguay	R	R	L
Venezuela	L	R	L

Source: Cruz et al 2016

Notes: DM Dictadura Militar, Derecha R (*Right*), Centro C (*Center*), Izquierda L (*Left*)<sup>55</sup>.

(1) Esta versión de la base de datos coloca al partido del Presidente Cardoso como de Izquierda. Anteriormente, la base de datos había calificado este período como Derecha. A mi juicio, en la comparación internacional y dentro del contexto latinoamericano, este fue un gobierno de Centro.

(2) Colombia 2004-15 Cruz et al 2016 indican desconocido. En mi opinión, aunque existieron matices importantes entre Uribe y Santos, este período debe caracterizarse como de gobiernos de derecha.

(3) Ecuador en la década de 1990 tuvo una alta inestabilidad política con 6 cambios de presidente. Cruz et al (2016) caracterizan como Izquierda en casi todo el período. La observación de la orientación de casi todos los presidentes muestra una clara orientación predominante hacia la derecha, con alguna aislada participación de presidentes de Centro-Izquierda.

(4) Panamá 1984-89, 1995-2000 y 2005-2014 también es desconocido según Cruz et al 2016. El período bajo la influencia de Noriega fue predominantemente conservador. Los gobiernos del PRD en 95-2000 y 2005-2009 pueden caracterizarse más como Centro.

<sup>55</sup> El Cuadro 1 muestra la orientación política del partido al que pertenece el Presidente del país durante el período, variable denominada "EXECRLC", definida como: "Party orientation with respect to economic policy, coded based on the description of the party in the sources, using the following criteria: Right: for parties that are defined as conservative, Christian democratic, or right-wing. Left: for parties that are defined as communist, socialist, social democratic, or left-wing. Center: for parties that are defined as centrist or when party position can best be described as centrist (e.g. party advocates strengthening private enterprise in a social-liberal context)..." (Cruz et al, 2016:8)

El Cuadro 1 permite extraer algunas conclusiones en dirección a resumir la evolución del contexto político general que afectó la forma en que los gobiernos decidieron tratar al capital extranjero en los países latinoamericanos desde 1980 a 2015:

- i. Los años ochenta fueron de transición democrática. La mayor parte de los países emerge de la presencia de dictaduras militares: una docena de países tuvieron gobiernos militares a partir de golpes de estado desde la década de 1970. En 1983-1984 todavía se constata la presencia de ocho regímenes militares totalitarios, mientras que cuatro dictaduras todavía permanecían durante el primer sub-período seleccionado para esta tesis (1984-1989). Todos los gobiernos durante el período 1990-1999 fueron electos por la ciudadanía.
- ii. Hubo una clara reorientación de los partidos políticos en el gobierno hacia la izquierda en el siglo XXI. Cruz et al (2016) solo califican como como izquierda a cuatro casos en el sub-período 1984-1989 (Costa Rica, Nicaragua, Perú y Venezuela). Ningún país fue gobernado por la izquierda durante la mayoría de la década de 1990, en la que solamente había cuatro presidentes de izquierda por pocos años. Diez países tuvieron gobiernos de izquierda durante la mayor parte de la última década (2004-2015). Esta cantidad aumenta tres (a trece casos) cuando se considera haber tenido un gobierno de izquierda en una parte minoritaria del sub-período, es decir que la izquierda ganó al menos una elección para presidente en trece de diecisiete países entre 2004 y 2015.
- iii. La alternancia es la situación más frecuente, en muchos casos implica alta inestabilidad. Solo Colombia, Honduras, México y Panamá no tuvieron gobiernos de izquierda en ningún período.

Las hipótesis de Pinto (2013) dicen que, como los partidos de izquierda favorecen a los trabajadores (los trabajadores son su grupo social constitutivo) en lugar de los capitalistas locales, estos gobiernos promoverán el capital extranjero. La presencia creciente de filiales de ET aumenta la productividad y por lo tanto, mejora la remuneración de la fuerza laboral del país receptor de IED, a la vez que afecta negativamente las ganancias de capital local. Si esta hipótesis es correcta, la orientación política general del gobierno es un factor principal que explica la relación entre países y ET.

La Tabla A.1, Anexo I, presenta una transformación de la Tabla 1 en conjuntos estrictos (*Crisp Sets*), lo que implica asignar la pertenencia de la observación a cierto atributo en forma dicotómica, en este caso es gobierno de izquierda o gobierno no-izquierda (centro o derecha), con solamente dos valores: 0 o 1. Para caracterizar la observación que corresponde a cada país durante un sub-período, se diseñaron dos conjuntos estrictos: LMAY vale 1 si el presidente pertenece a un partido político de izquierda en todo el período o en más de la mitad del mismo, mientras que L1 vale 1 si hay al menos un período presidencial con un presidente perteneciente a un partido político de izquierda. Es decir que un cero en L1 implica que durante todo el sub-período gobernaron exclusivamente presidentes de centro o de derecha.

## 3.2 Las políticas reguladoras hacia el capital extranjero 1980-2015<sup>56</sup>

### 3.2.1 Restricciones a la entrada de IED (ENT)

A diferencia de lo que sucedió en el ciclo de políticas reguladoras de finales de los años sesenta y principios de los setenta, en los períodos sucesivos, el número de países que aplican ENT se está reduciendo. Esta variable vale 1 si el país aplica al menos uno de los siguientes instrumentos: obligación de co-participación con el capital nacional u obligación de transferencia tecnológica, limitaciones a la remisión de capital o utilidades durante cierto período posterior a la inversión, aplicación de impuestos específicos sobre el giro de capital o utilidades, u otras medidas destinadas a modificar el comportamiento de las filiales a través de requisitos administrativos que las ET deben garantizar para que se les otorguen las autorizaciones para su establecimiento u operación en el territorio nacional. El Cuadro 2 informa los resultados a los que se arribó asignando valores cero o uno a la presencia de esta política, a través del estudio de la bibliografía referente a cada país o a toda la región.

Cuadro 2. Restricciones a la Entrada de IED (ENT)

	1984-89	1991-99	2004-15	Total país
Argentina	1	0	0	1
Bolivia	0	0	1	1
Brasil	1	0	0	1
Chile	0	1	1	2
Colombia	1	0	0	1
Costa Rica	0	1	1	2
Ecuador	1	1	0	2
El Salvador	1	0	0	1
Guatemala	0	0	0	0
Honduras	0	0	0	0
México	1	1	1	3
Nicaragua	0	1	0	1
Panamá	0	0	0	0
Paraguay	0	0	0	0
Perú	1	0	0	1
Uruguay	0	0	0	0
Venezuela	1	1	1	3
Total sub-periodo	8	6	5	20

Fuente: elaboración propia

En América del Sur, durante los años ochenta y noventa, los siguientes países aplicaron restricciones ENT a la IED:

---

<sup>56</sup> Esta sección busca sintetizar porqué se asigna el valor uno a la política correspondiente. Su antecedente inmediato es Bittencourt (2016), que resume las políticas para 13 países durante 1990-2014. Informes individuales para estos 13 países se pueden encontrar en <https://cienciasociales.edu.uy/departamento-de-economia/investigacion/transnacionalizacion-y-desarrollo/>.

- Argentina aplicó restricciones a la remisión de utilidades, combinadas con mecanismos de control de cambios, durante los planes de estabilización entre 1984 y 1989.
- Chile aplicó restricciones a la repatriación de capital antes de ciertos plazos y la remesa de ganancias estaba sujeta a alícuotas adicionales del impuesto sobre la renta de acuerdo con el Decreto 600 de 1974.
- Brasil: el gobierno de Sarney practicó un trato discriminatorio con algunas restricciones, de acuerdo con la Constitución aprobada en 1988. El presidente Collor de Mello eliminó las restricciones en 1991-1992. La enmienda constitucional de 1995 consagró la igualdad de tratamiento para el capital extranjero y nacional, aunque la IED siguió siendo restringida para algunos sectores.
- En el Pacto Andino, la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena estaba todavía en vigencia en la década de 1980, aunque fue continuamente flexibilizada por resoluciones posteriores, hasta el abandono de las restricciones por la Decisión 291 de 1990. Bolivia, Colombia y Perú, aceleraron la aplicación de las nuevas regulaciones andinas de forma inmediata a dicha resolución. No fue el mismo caso para Ecuador y Venezuela, que postergaron en el tiempo el cambio de orientación hacia una mayor apertura. Ecuador recién reguló internamente la Decisión 291 en la segunda mitad de la década (López et al., 2015: 28). Venezuela, principalmente mediante controles de cambio y otras medidas de emergencia económica, mantuvo restricciones de acceso (WTO, 1996) después de 1994.

Durante el siglo XXI, la llegada de gobiernos "izquierdistas" implicó algunos cambios regulatorios en las restricciones a la entrada de IED: Bolivia restringió algunos sectores después del plebiscito por los hidrocarburos en 2004 y Venezuela controló la remisión de divisas mediante mecanismos de control de cambio<sup>57</sup>.

México aplicó ENT en todo el período. Aunque el registro todavía era obligatorio en 1984-1989, la Ley de Mexicanización fue progresivamente perdiendo validez con una aplicación débil. La ley de 1993 terminó consagrando una importante reducción de los requisitos de entrada para la IED: al establecer la obligación de resolver las solicitudes en 45 días, o su aprobación automática, redujo los mecanismos de control por parte del Estado. La ley de 1993 eliminó las restricciones en el 85% de las actividades que hasta ese momento estaban cerradas a la participación de capital extranjero, permitiendo una presencia minoritaria de IED en 35 actividades y excluyéndola en solamente 37 actividades (Vázquez, 2011). Dussel (2007) indica que a pesar de la apertura, México todavía fue visto luego de 1993 como uno de los países con mayores restricciones sectoriales. Las reformas iniciadas en 2013 liberalizaron algunos sectores estratégicos, como las telecomunicaciones y los hidrocarburos, abriéndolos a la IED (Vargas, 2014).

---

<sup>57</sup> Ecuador aplicó algunas restricciones sectoriales con el arribo del Presidente Correa, mientras que la remisión de divisas al exterior fue limitada más tarde en la Argentina gobernada por Cristina Kirchner, pero por un período corto. La decisión fue tomar como 0 la presencia de restricciones ENT en estos dos casos, pero si estuviéramos en la lógica de Fuzzy Sets, la asignación del atributo para los casos de Ecuador y Argentina en 2004-2015 sería un valor mayor de 0 y menor que 1.

En América Central solo hubo tres observaciones que califican como restricciones ENT entre 1984 y 2015. La autorización de acceso en el régimen de Zonas Francas de Costa Rica se otorga solamente para algunos sectores predefinidos, y estuvo sujeta al cumplimiento de ciertos parámetros en la mayor parte del período considerado, lo que implicó una forma especial de condiciones de acceso en el régimen que canalizó casi toda la IED hasta 2014. El gobierno de Duarte en El Salvador (1984-1985) reforzó algunas medidas intervencionistas, a través del control estricto del mercado cambiario y las intervenciones en el comercio exterior, con la banca nacionalizada. Por último, en Nicaragua la Ley de Inversiones Extranjeras de 1991 establecía una serie de requisitos, entre ellos la autorización de la inversión por parte de un Comité de Inversiones. Estas restricciones fueron eliminadas en el año 2000 por una nueva ley que garantizó la igualdad de tratamiento (OMC, 2006: 43).

### 3.2.2 Requisitos de Desempeño o *Performance* (PER)

El estudio bibliográfico permite asignar el valor 1 en este tipo de políticas solamente para diez casos durante todo el período, 2 en los años ochenta, 5 en los noventa y 3 en la última década. El Cuadro 3 muestra los casos identificados como de plena aplicación de requisitos de desempeño.

Cuadro 3. Requisitos de Desempeño (PER)				
	1984-89	1991-99	2004-15	Total
Argentina	0	1	1	2
Bolivia	0	0	0	0
Brasil	1	1	1	3
Chile	0	1	0	1
Colombia	0	0	0	0
Costa Rica	0	1	1	2
Ecuador	0	0	0	0
El Salvador	0	0	0	0
Guatemala	0	0	0	0
Honduras	0	0	0	0
México	1	0	0	1
Nicaragua	0	0	0	0
Panamá	0	0	0	0
Paraguay	0	0	0	0
Perú	0	0	0	0
Uruguay	0	0	0	0
Venezuela	0	1	0	1
Total	2	5	3	10
Fuente: elaboración propia				

Brasil aplicó este tipo de instrumentos en su política automotriz, en su política petrolera y en otras actividades manufactureras desde el año 1986. Después del año 2000, sucedieron varios lanzamientos de estrategias de desarrollo productivo: en 2003 la Política Industrial Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE), en 2008 la Política de Desarrollo Productivo (PDP) y en 2011 el Plan Brasil Maior, que contienen lineamientos específicos

incluyendo requisitos de desempeño en varios sectores, destinados a que las ET cumplan ciertas condiciones para poder usufructuar el gran mercado interno.

Argentina aplicó este tipo de régimen desde 1991 en su sector automotriz, con un sistema de intercambio de dólares compensados por compañía (Arza y López, 2008). En el siglo XXI, el gobierno continuó el régimen automotriz, agregando la gestión administrativa de las licencias de importación vinculadas a los objetivos de exportación por parte de las empresas, aplicadas a un amplio conjunto de sectores manufactureros.

El régimen de Zonas Francas de Costa Rica impone algunos requisitos en los contratos de radicación: monto mínimo de inversión, nivel mínimo de empleo local y valor agregado nacional.

Otros países aplicaron este tipo de regímenes excepcionalmente. Chile mantuvo un régimen especial para la industria automotriz con requisitos nacionales de contenido y exportación (OMC, 1997), abolido después de 1998. Venezuela aplicó este tipo de requisitos en la década de 1990 en algunos regímenes sectoriales, como el automotor (OMC Venezuela 2006) y el régimen para la industria petrolera. La ley de 1993 de México mantuvo la autorización para la entrada de IED en algunos sectores productivos. Los criterios de evaluación para las autorizaciones podían incluir requisitos de desempeño, pero no se registran referencias en la literatura sobre el uso específico de requisitos de desempeño, con alcance que merezca incluirse como integración plena a este atributo, en el caso mexicano durante los dos últimos sub-períodos.

### **3.2.3 Expropiaciones (EXPRO)**

Aunque con matices sobre el ritmo y el alcance de la liberalización, la tendencia a tratar el capital extranjero como nacional se generalizó en las décadas anteriores a 2004. Por lo tanto, no se encuentran casos de expropiaciones relevantes reportadas hasta ese momento. En Nicaragua, el gobierno revolucionario expropió las propiedades del dictador Somoza y sus familiares a principios de la década de 1980, pero no se llevaron a cabo otras expropiaciones después de 1984 (Morris, 2010; Vilas, 1990). En el Pacto Andino, Venezuela no consagró plenamente la igualdad de trato hasta la Constitución de 1999, pero el trato discriminatorio no alcanzó una magnitud que merezca su clasificación como política hostil cercana a la expropiación.

Son solamente tres los casos que llevan a cabo procesos de expropiación que pueden clasificarse como "hostiles", en la medida en que imponen precios o valoraciones sobre el capital de las empresas que están nacionalizadas, que estarían por debajo de las condiciones del mercado, según varios informes (por ejemplo, los informes sobre políticas comerciales de la OMC o los "*Investment Statements*" del Departamento de Comercio de EUA).

En Argentina, especialmente durante 2007 y 2008, el Gobierno nacionalizó el sistema de pensiones y YPF. Después de 2006, el gobierno boliviano ha nacionalizado la mayoría de las empresas privatizadas en la década de 1990: todos los sectores del petróleo y la mayoría del transporte y la energía, la compañía de telecomunicaciones más grande, una fundición y una planta de cemento (USDC-ICS, Bolivia 2015). Venezuela promovió un proceso de

nacionalización, destacando los casos de la telefónica CANTV, Electricidad de Caracas, compañías cementeras y una compañía siderúrgica en 2008. El gobierno chavista negoció con Verizon, AES y CMS (ET de los Estados Unidos) y estas compañías acordaron transferir sus activos al gobierno (UNCTAD, 2007).

### **3.3 Políticas Promocionales hacia el capital extranjero 1980-2015**

#### **3.3.1 Clima de Negocios (CLI)**

Después de la crisis de la deuda en 1982-1984, y especialmente después de 1990, los países del Cono Sur llevaron a cabo un proceso de apertura a la IED, acompañado por la liberalización de mercados y las privatizaciones, continuando las experiencias liberales de los años 70. Chile fue el pionero en esta dirección, y no da pasos atrás en la liberalización y fomento al clima de negocios desde 1974 a 2000, por eso se asigna el valor 1. De hecho, el Decreto 600 de 1974 canalizó la mayor parte de la IED, constituyéndose en una clave del marco para el tratamiento del capital extranjero en todo el período.

En Argentina, inmediatamente después de la transición democrática, durante la segunda mitad de la década de 1980, la política económica se concentró en programas de estabilización para atender profundos desequilibrios expresados en períodos de hiperinflación, con algunos ensayos heterodoxos como el Plan Austral. Las reformas liberales se aceleran notoriamente durante el gobierno del presidente Menem desde 1989 (CEPAL, 2002), por eso se asigna valor 1 a esta década.

Algo similar sucede en Uruguay, donde el gobierno del presidente Lacalle implementó reformas liberales luego de 1990, que continuaron en el segundo período presidencial del Dr. Sanguinetti en 1995-1999.

Paraguay, históricamente mantuvo un régimen muy liberal en términos de comercio y flujos de capital, pero varios informes apuntan a problemas en el clima de negocios, como la corrupción y otras dificultades en el vínculo con el sector público, por lo que se asigna el valor cero hasta el año 2000.

Cuadro 4. Clima de Negocios (CLI)

	1984-89	1991-99	2004-15	Total general
Argentina	0	1	0	1
Bolivia	1	1	0	2
Brasil	0	1	0	1
Chile	1	1	1	3
Colombia	0	1	1	2
Costa Rica	0	0	1	1
Ecuador	0	1	0	1
El Salvador	0	1	1	1
Guatemala	0	0	1	1
Honduras	0	1	1	2
México	0	1	1	2
Nicaragua	0	0	1	1
Panamá	0	1	1	2
Paraguay	0	0	1	1
Perú	0	1	1	2
Uruguay	0	1	1	2
Venezuela	0	0	0	0
Total general	2	12	12	26

Brasil no vivió un proceso de liberalización tan vigoroso como los otros países del Cono Sur, pero después de 1990 se eliminaron varias restricciones a las ET, se permitió el financiamiento del BNDES para las filiales instaladas en ese mercado, se terminó con el régimen implementado en la Ley de Informática, y se redujeron los impuestos sobre las remisiones de divisas, entre otras medidas, por esta razón se le asigna el valor 1 en esta década.

Los países del Pacto Andino también experimentaron profundos procesos de liberalización. Perú comenzó en 1991 una rápida apertura comercial y de IED, con privatizaciones masivas y contratos de estabilidad legal para la IED. En Bolivia, el gobierno del presidente Paz Estenssoro (1985-1989) lanza un programa de ajuste ortodoxo destinado a favorecer la estabilización y la inversión privada. Una segunda fase de profundización de las reformas ocurrió hasta 1993: Ley de inversiones pro-IED, privatizaciones, nuevo código fiscal, acuerdos con el FMI; las medidas se profundizaron aún más en una etapa de reformas de segunda generación, entre 1994 y 1996 (Barja, 1999). La Ley 9 de 1991 de Colombia abrió varios sectores hasta entonces cerrados a la IED, estableció reformas laborales y luego lanzó privatizaciones en 1995. En la década de 1990, Ecuador comenzó un proceso de privatización en sectores clave como las telecomunicaciones, el petróleo o la electricidad y hacia el final de la década promulgó la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones en 1997, validada por la reforma constitucional de 1998, consagrando una visión positiva y un marco hacia la IED.



Por lo tanto, todos los países del Pacto Andino (exceptuando Venezuela) tratan de mejorar el clima de negocios en la década de 1990 y tienen valor uno en esa década. Perú y Colombia continuaron con varios movimientos a favor de mejorar la facilidad de acceso de las transnacionales durante el siglo XXI, por lo que continúan calificados con el mismo valor hasta fin del período.

En México, la regulación promulgada en 1989 interpretó la ley de 1973 a la política de apertura de la economía (Dussel Peters, 2007). Si bien las restricciones sectoriales restantes, la ley de 1993 profundizó la desregulación y la flexibilidad administrativa, ratificó el principio de otorgar seguridad jurídica a las inversiones extranjeras y confirmó la obligación del CNIE de aprobar las solicitudes en menos de 45 días (Mattar y Peres, 1997). Después de 2000, México llevó a cabo programas en esta dirección, acompañando el impulso de firmar acuerdos comerciales que incluyen cláusulas de inversión, con varias medidas para atraer IED en el período 2001-2006 y en el programa del presidente Calderón de 2007-2012.

En los países centroamericanos, la década de 1990-1999 implicó un fuerte proceso de liberalización en Panamá y El Salvador (Guzmán y Salinas, 2015), que incluyó privatizaciones y reformas económicas ortodoxas. Honduras fue en la misma dirección pero a un ritmo más lento<sup>58</sup>. Nicaragua realizó un proceso de ajuste no tan drástico (Gámez et al, 2010), relanzó las privatizaciones y la reducción del Estado cerca del año 2000. La Ley de Inversiones de 2000 elimina algunas restricciones de la ley anterior (OMC 2006: 43). Guatemala mejoró el clima de negocios a fines de la década de 1990 (Paz Antolín 2003: 206).

En el siglo XXI, la mayoría de los países mejoraron el entorno empresarial a través de diversas medidas. Chile, Uruguay y Paraguay llevaron a cabo varias medidas para mejorar el registro de empresas, las aduanas y la aprobación de normas para facilitar el acceso de las empresas transnacionales a las reglamentaciones promocionales.

En América Central, todos los países ofrecieron reglas más favorables para la IED desde principios del siglo XXI: Panamá promulgó una ley en 2007 ("Ley de Sedes") que otorga exenciones de impuestos a los centros que prestan servicios dentro de la red de ET; Costa Rica lanzó el Programa Impulso en 2001, destinado a mejorar el clima de negocios, promulgó una Ley de Competencia y promovió las concesiones de obras públicas. Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua progresaron en su clima de negocios de acuerdo con sus respectivos Informes sobre clima de inversión del Departamento de Estado de los EE. UU (USSD-ICS, 2015, para cada país).

Por último, aunque con matices específicos de cada país, en general no se observan grandes movimientos favorables al clima de negocios en los casos de Brasil, Argentina, Venezuela, Bolivia y Ecuador en 2004-2015.

---

<sup>58</sup> A pesar de la consagración de una ley de inversiones en 1992 que garantiza la igualdad de trato, Honduras mantuvo algunas restricciones y limitaciones hasta el siglo XXI (WTO, Honduras, 2003).

### 3.3.2 Privatizaciones (PRI)

En esta sección y en las dos siguientes, se resumen tres políticas que implicaron incentivos para la atracción de ET ampliamente aplicados en el período (especialmente después de 1990) entre los países latinoamericanos: Privatizaciones (PRI), Zonas Francas destinadas al procesamiento de exportaciones (ZPE), y políticas sectoriales en actividades donde las ET son dominantes (SEC).

En caso de las Privatizaciones se consideran las ventas de empresas públicas abiertas al capital extranjero desde su lanzamiento o en la etapa en que empresas previamente privatizadas en licitaciones cerradas al capital nacional se abren para el ingreso de capital extranjero. Asimismo, los casos incluidos implicaron algún tipo de transferencia de recursos hacia las ET en los precios de las licitaciones o en sus mecanismos de financiamiento, que a inicios de la década de 1990 podían involucrar capitalizaciones de deuda externa. Por lo tanto el conjunto estricto que representa la pertenencia de la observación al atributo PRI vale 1 si en el sub-período correspondiente el país vendió una cantidad importante de empresas públicas a ET transformándolas en filiales, o si empresas previamente privatizadas fueron vendidas por sus propietarios nacionales pasando por lo tanto a ser controladas por alguna o algunas ET; y vale 0 en otro caso.

Cuadro 5. Privatizaciones (PRI)

	1984-89	1991-99	2004-15	Total
Argentina	0	1	0	1
Bolivia	0	1	0	1
Brasil	0	1	0	1
Chile	1	0	0	1
Colombia	0	1	0	1
Costa Rica	1	0	0	1
Ecuador	0	1	0	1
El Salvador	0	1	0	1
Guatemala	1	1	0	2
Honduras	0	0	0	0
México	1	1	0	2
Nicaragua	0	1	0	1
Panamá	0	1	0	1
Paraguay	0	0	0	0
Perú	0	1	0	1
Uruguay	0	0	0	0
Venezuela	0	1	0	1
Total general	4	12	0	16

Fuente: elaboración propia

En Chile, el régimen del general Pinochet privatizó una amplia gama de empresas durante la década de 1980 (y anteriormente) siendo el pionero en estas medidas, aunque manteniendo una presencia pública dominante en la minería del cobre.

El gobierno del presidente Arias en Costa Rica privatizó la telefonía móvil en 1988, la que fue adquirida por la empresa norteamericana Millicom. Desde entonces, las políticas de

privatización han encontrado una fuerte resistencia. Como ejemplo: la telefonía celular volvió a manos del sector público en 1995 (Segura, 2005; 21). Guatemala privatizó Aviateca en 1988 (UNCTAD, 2011: 5).

México aplicó importantes políticas de desregulación en la década de 1980, en ese contexto el 85% de las empresas públicas fueron privatizadas entre 1982 y 1992 (Alonso, Carrillo y Mortimore, 1998).

Varios países llevaron a cabo privatizaciones masivas después de 1990, lo que implicaba que el estado abandonó las actividades industriales y la mayoría de los servicios públicos, desde las telecomunicaciones hasta la electricidad. Argentina, Brasil, Perú, Bolivia y México fueron casos destacados. Las privatizaciones realizadas por Ecuador (telecomunicaciones, electricidad, derivados del petróleo y gestión portuaria), Venezuela (Telecomunicaciones, algunas compañías eléctricas, una compañía siderúrgica y una minera), Panamá (Puertos, Telecomunicaciones y Casinos) también fueron importantes, aunque limitadas a algunos sectores. Colombia privatizó la energía y la minería en 1995 (Estache y Trujillo, 2004, presentan un buen resumen del proceso de privatización en la década de 1990).

Por su parte, en Paraguay, Uruguay, Costa Rica y Honduras las privatizaciones fueron irrelevantes o prácticamente inexistentes en la década de 1990.

Con respecto a los países centroamericanos más pequeños, Guatemala privatizó un número importante de activos estatales a fines de la década de 1990, entre los que se cuentan la distribución de energía, los servicios telefónicos y el almacenamiento de granos (USDS ICS 2015). El proceso de privatización de El Salvador comenzó en 1989 y terminó durante los años noventa, e incluyó el sistema bancario, las telecomunicaciones, parte del sector eléctrico y las pensiones. En la década de 1990, Nicaragua vendió empresas estatales de telecomunicaciones y generación y distribución de electricidad<sup>59</sup> (USSD-ICS Nicaragua 2008). Honduras se muestra como excepción, sin un proceso de privatización relevante.

### **3.3.3 Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE)**

Los países latinoamericanos aplicaron con frecuencia un segundo tipo de incentivos: Zonas francas o con regímenes impositivos especiales destinados a impulsar las exportaciones, que llamaremos Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE). Estas constituyen áreas geográficas donde se aplican fuertes exenciones de tributos y extraterritorialidad aduanera que facilita las importaciones de insumos, destinadas especialmente a atraer capital extranjero para desarrollar nuevas actividades de exportación y nuevos empleos.

No se incluyen en esta categoría las Zonas Francas utilizadas exclusivamente como política de desarrollo regional que están habilitadas para producir para el mercado interno, como las de Manaus o Tierra del Fuego. Tradicionalmente, Argentina y Brasil, pero también Chile, utilizaron estos regímenes con zonas de exoneración fiscal como mecanismo de desarrollo territorial en áreas geográficas relativamente rezagadas.

---

<sup>59</sup> “Over the past 15 years, Nicaragua has privatized more than 350 state enterprises.” (USSD-ICS Nicaragua 2008)

Cuadro 6. Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE)

	1984-89	1991-99	2004-15	Total general
Argentina	0	0	0	0
Bolivia	0	0	0	0
Brazil	0	0	0	0
Chile	0	0	0	0
Colombia	1	1	1	3
Costa Rica	1	1	1	3
Ecuador	0	0	0	0
El Salvador	0	1	1	2
Guatemala	0	1	1	2
Honduras	1	1	1	3
México	1	1	1	3
Nicaragua	0	1	1	2
Panamá	0	1	1	2
Paraguay	0	0	1	1
Peru	0	1	0	1
Uruguay	1	0	1	2
Venezuela	0	0	0	0
Total general	5	9	10	24

Uruguay relanzó un régimen de Zonas Francas en 1987 y Paraguay aprobó una legislación sobre *Maquilas* en 1997. Ambos regímenes quedaron fuera de la liberalización comercial dentro del Mercosur y no tuvieron éxito en atraer IED orientada a la exportación de productos manufacturados. Hasta años después de 2000, estos regímenes no atraían capital extranjero.

Perú y Bolivia generaron varias zonas de este tipo en la década de 1990, mientras que Ecuador, Colombia y Venezuela lo hicieron en menor grado. Estos mecanismos fueron más relevantes en el caso de los países centroamericanos, incluido México, donde el régimen de "*maquila*", en vigor desde la segunda mitad de la década de 1960, jugó un papel muy importante para atraer IED en las décadas posteriores. Después de 2000, además de continuar con el uso de su sistema de "*maquiladoras*", México otorga una serie de incentivos en una gran cantidad de estados, incluidos con carácter general en sus leyes de promoción de inversiones y en los planes de desarrollo estatales, que incluyeron, en varios casos, políticas explícitas para atraer IED (Giglo, 2007).

"Zonas Francas" fue el régimen principal en el caso de Costa Rica, orientado a sectores de alta tecnología e incluyendo programas complementarios (como "Costa Rica Provee") destinados a atraer redes de proveedores. El gobierno de Panamá creó el régimen de ZFE en 1992 e impulsó, además de la Ciudad del Saber desde 1998, varias zonas para la prestación de servicios relacionados con la logística cerca del canal, y el Área Económica Especial de Panamá Pacífico desde 2004. Otros países de América Central terminaron de generalizar el uso de estos regímenes en la última etapa 2004-2015. El Salvador creó su régimen de Zonas Francas en 1986, y lo expandió en 1998 y en 2013, buscando diversificar la producción de

esas zonas hasta el momento concentrado en textiles. Nicaragua definió el cuerpo legal para la industria de la "maquila" en 1991 y se actualizó en 2015. Guatemala inició un régimen de "maquila" en 1984 y lo consolidó en 1989, con una ley para la Promoción y Desarrollo de la Actividad de Exportación y otra para las Zonas Francas (Paz Antolín, 2003: 247).

En el Pacto Andino, solo Colombia aplicó, desde 2001, un régimen de Zonas Económicas Especiales de Exportación, que junto con las nuevas regulaciones para las Zonas de Libre Comercio aprobadas en 2005, extienden los beneficios, incluida la admisión de la posibilidad de una zona libre especial asignada a una sola empresa.

### 3.3.4 Políticas con incentivos Sectoriales (SEC)

La consideración detallada de todas las políticas sectoriales aplicadas en el período por estos países excede en gran medida los límites de este estudio. Por lo tanto, se presentarán en esta sección aquellos regímenes que fueron relevantes dentro del conjunto de políticas dirigidas al tratamiento de la IED. El cuadro 7 muestra con valor 1 aquellas observaciones en que los países aplicaron este tipo de políticas, en el sub-período al que se refiere el encabezamiento de las columnas.

Cuadro 7. Incentivos Sectoriales SEC

	1984-89	1991-99	2004-15	Total general
Argentina	0	1	1	2
Bolivia	0	0	0	0
Brazil	1	1	1	3
Chile	0	1	0	1
Colombia	0	0	1	1
Costa Rica	0	1	1	2
Ecuador	0	1	1	2
El Salvador	1	0	1	2
Guatemala	1	0	1	2
Honduras	0	0	1	1
México	1	1	0	2
Nicaragua	1	1	1	3
Panamá	0	0	0	0
Paraguay	0	1	0	1
Peru	1	0	0	1
Uruguay	0	1	1	2
Venezuela	1	1	0	2
Total general	7	10	10	27

Fuente: elaboración propia

Brasil fue el caso de mayor continuidad en la implementación de políticas sectoriales para modificar su estructura productiva, tratando de orientar para ello a las filiales de ET, desde la industrialización sustitutiva de importaciones hasta fines de la década de 1980 (Guimarães et al, 2018). En 1988 se estableció una Nueva Política Industrial, dejada de lado en el gobierno de Collor en 1990-1992. En la década de 1990, la apertura y la liberalización de sectores fueron experimentadas en simultáneo con algunas políticas activas de desarrollo productivo.

La enmienda constitucional de 1995 permitió el acceso del capital privado extranjero y nacional a las actividades de hidrocarburos, culminando el monopolio de Petrobras en 1997, exponiendo a Petrobras a la competencia y al mismo tiempo respetando su poder (Campodónico, 2004). El gobierno también eliminó las restricciones sobre el capital extranjero en el sector minero, pero con moderados ingresos de IED. Según Bonelli y Veiga (2004), en los años 90 ningún otro sector industrial tenía una política explícita con incentivos tan amplios como la automotriz. Después de 2000, los gobiernos del PT profundizaron su línea de políticas sectoriales, primero con el PITCE en 2003<sup>60</sup> y culminando con el programa Innova-auto dentro del "Plan Brasil Maior", así como una amplia gama de programas sectoriales destinados a atraer IED, entre otros: semiconductores, televisión digital, astilleros, infraestructura, TICs, petróleo y gas y aeronáutica.

México es el otro gran país en el que las políticas sectoriales establecieron el marco en el cual las ET forjaron la estructura industrial desde el ISI hasta la apertura. Bielchowsky y Stumpo (1995: 160) señalan que la política industrial para diferentes sectores -automotriz, petroquímica, informática, maquilas- basada en el control de las importaciones, apoyó la transformación industrial. De acuerdo con Abelenda et al. (2011), después de que se completara el proceso de apertura comercial en la década de 1990, se implementaron instrumentos para apoyar las cadenas de producción, en sectores como automotriz, electrónica, biotecnología, tecnología de la información y aeroespacial, a veces dentro de los planes regionales (por ejemplo, el clúster electrónico en Chihuahua). El programa de industrialización fronteriza (Industria de Manufactura de Exportaciones, IME) nació de la necesidad de implementar un programa de empleo para mexicanos deportados de los EUA y para frenar la migración hacia ese país, aprobado oficialmente en 1965. En 1983, un nuevo decreto permitió la instalación de plantas maquiladoras en casi todo el territorio mexicano. Sin embargo, el cambio político de la década de 2000 implicó el abandono de las políticas sectoriales en México: Giglo (2007) señala que este caso resulta un claro ejemplo de una política para promover la IED que no se centra en sectores económicos. La ausencia de una política industrial es vista por numerosos académicos como uno de los principales problemas de la estrategia de desarrollo de México (es ilustrativo al respecto el análisis de Ros, 2015).

A pesar del sentido liberal general y, por lo tanto, con expectativas de "neutralidad", de las políticas prevalecientes en el Cono Sur, en estos países hubo importantes apuestas sectoriales desde la década de 1990, como lo observó Peres (2006). Argentina promovió al menos tres sectores con fuertes incentivos para la inversión, particularmente la inversión extranjera. Petróleo después de la privatización de YPF y posterior adquisición por parte de REPSOL; minería, con una ley de 1993 que otorga contratos por 30 años y condiciones muy favorables en materia fiscal y estabilidad jurídica; y la política automotriz, que protegió a esta industria de la liberalización del Mercosur al ofrecer tarifas y condiciones de protección arancelaria, sujetas a ciertas condiciones de desempeño. Chile aplicó incentivos en tres sectores

---

<sup>60</sup> Ferraz et al 2014, resume los principales programas: "PITCE – Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (2004–07), when the institutional basis was reformed and modernized; y PDP – Política de Desenvolvimento Produtivo (2008–10), aimed at fostering investment which was quite functional in the face of the international financial crisis; and PBM – Plano Brasil Maior (2011–14) focused on the aggregation of value through innovation."

destacados: la minería, donde CODELCO, la empresa estatal, ocupaba un lugar muy significativo, pero la apertura de la última década promovió una gran participación de ET; el sector forestal-celulosa, donde los subsidios y otros instrumentos aplicados desde la década de 1970, promovieron la formación de un gran sector de exportación consolidado en los años 1990; y los servicios financieros. En la década de 1990, Paraguay y Uruguay tenían regímenes automotrices y forestales. En el caso uruguayo, la promoción de la inversión en turismo en esta década también fue significativa. En el período más reciente, Argentina y Uruguay otorgan beneficios fiscales (y algunos subsidios) para promover la inversión, la producción, la innovación y la competitividad en varios sectores con expectativas de atraer IED.

En el Pacto Andino durante la década de 1980, solo Perú y Venezuela permanecen apegados a la política de industrialización que se concertó en el marco del Pacto Andino a principios de los 1970. Una vez que la liberalización se generalizó luego de 1990, primero Perú y Bolivia, y después Colombia, aplicaron regulaciones para los sectores privatizados, las que implicaron políticas sectoriales que no involucraban el otorgamiento de incentivos específicos a cambio de ciertos comportamientos, como los de los restantes casos que se están caracterizando. Venezuela, como lo indicó su gobierno en el informe a la OMC (1996), trató de "alentar importantes inversiones privadas nacionales y extranjeras en 'grupos de actividad líderes'", rediseñando políticas en el sector petrolero, otras industrias extractivas, industrias básicas y sectores turísticos. Finalmente, Ecuador fue quizás, entre los países del Pacto Andino, el que propuso más incentivos sectoriales, buscando la entrada de empresas en hidrocarburos, petroquímicos y minería, incentivos que no promovieron los ingresos de IED, probablemente debido a la falta de seguridad jurídica, según señalan López et al (2015).

En el último período 2004-2015, solo Colombia y Ecuador muestran incentivos sectoriales relevantes para la IED. Colombia creó la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) en 2004, encargada de regular el sector (Garavito et al, 2010), y estableció políticas sectoriales en forma de amplias exenciones fiscales en varias actividades. Durante la Presidencia de Correa en Ecuador, los ejes para la transformación productiva del país dentro de los planes de desarrollo postulados desde 2007, identificaron 14 sectores productivos prioritarios y 5 sectores estratégicos. Estos planes en general, y en particular en sus políticas sectoriales, establecieron explícitamente que el papel de la IED debía ser complementario a la inversión nacional (SENPLADES, 2012, citado en López et al., 2015).

En América Central, Costa Rica permite mejores condiciones para las empresas que pertenecen a sectores estratégicos dentro de su régimen de Zonas Francas, entre los que se encuentran los de alta tecnología, como la electrónica, los productos farmacéuticos o la investigación científico-tecnológica. "Costa Rica Provee" promovió las cadenas de valor, desde mediados de la década de 1990, atrayendo proveedores de empresas de esos sectores. El gobierno destacó una clara orientación de su política de IED hacia sectores de alta tecnología, entre ellos farmacéutico y electrónico, con instrumentos interesantes, como el CAATEC creado en 2001. Honduras inició varios programas nuevos, mientras que Guatemala, El Salvador y Nicaragua reanudaron iniciativas sectoriales que habían lanzado en la década de 1980 y abandonado en los 1990s.

### 3.3.5 Agencias de promoción de inversiones (Investment Promotion Agencies, IPA)

En los países relevados hay pocos casos de agencias con las tareas específicas y exclusivas de promover y monitorear las inversiones extranjeras, es decir, aquellas conocidas en el mundo como IPAs, cuyo cometido es el de Promoción de la IED. La Tabla 8 muestra cuáles son los casos de IPA en estos países, en la medida que establecen con claridad los cometidos de identificar potenciales inversores en el mundo, contactarlos, relacionarlos con el Estado, apoyar en el proceso de autorización de la inversión, hacer el seguimiento y cuidado posterior a la inversión (*after-care*). Cuando estas funciones se mezclan con la promoción de exportaciones, y para ambas se asigna un monto muy limitado de recursos, el resultado más probable es que la promoción de exportaciones absorba a la promoción de IED.

Cuadro 8. Agencias de Promoción de Inversiones (IPA)

	1984-89	1991-99	2004-15	Total general
Argentina	0	0	0	0
Bolivia	0	0	0	0
Brazil	0	0	0	0
Chile	1	1	1	3
Colombia	0	1	0	1
Costa Rica	1	1	1	3
Ecuador	0	0	0	0
El Salvador	0	0	0	0
Guatemala	0	0	0	0
Honduras	1	0	0	1
México	0	0	1	1
Nicaragua	0	0	1	1
Panamá	0	0	0	0
Paraguay	0	0	0	0
Peru	0	0	0	0
Uruguay	0	0	0	0
Venezuela	0	0	0	0
Total general	3	3	4	10

En América del Sur pueden considerarse dos casos excepcionales anteriores al año 2000: Chile y Colombia. Chile creó su Comité de Inversiones Extranjeras (CIE) en 1954, que gradualmente asumió las potestades de IPA, administrando el Decreto Ley 600 desde 1974. Después de 2000, CIE asumió más activamente las tareas de promoción de la IED, con un esfuerzo importante para recopilar, generar y difundir información sobre el país que sea relevante para los inversores extranjeros (CEPAL, 2007). Para ello, su presupuesto y personal se ubicaron para el año 2007 entre los más destacados de América Latina. El otro ejemplo de menor envergadura, fue la Corporación Invertir en Colombia (COINVERTIR), creada en 1992 como una entidad paraestatal con participación público-privada, que funcionó con un pequeño volumen de recursos hasta 2002, y fue finalmente absorbida por Proexport en 2004.



Costa Rica presentó el caso más claro de IPA en la muestra. La Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), una agencia privada fundada en 1984, declarada de interés nacional en la década de 1990, tiene una fuerte articulación con PROCOMER, entidad pública que administra, entre otros, los regímenes de Zonas Francas y de “Maquila” (denominado legalmente Régimen de Mejora Activa). CINDE asumió efectivamente las funciones de promoción de IED y cuidado posterior de los inversores (Cormick et al, 2014)

A pesar de la importancia crucial de la IED en el desarrollo de México durante la década de 1990, el gobierno federal no tenía una estructura sólida y definida para la promoción de la inversión extranjera. ProMéxico, creado después de 2007, apoyó la actividad de exportación y la atracción de IED. Esta agencia diseñó un plan estratégico que dió coherencia a la política de promoción de IED (Vázquez, 2011). Otra agencia con funciones y recursos bien establecidos es ProNicaragua, creada en 2002. El objetivo de esta entidad es dirigir, a través de la cooperación entre los sectores público y privado, el establecimiento de un sistema nacional de promoción capaz de atraer importantes inversiones directas de empresas internacionales (OMC, 2006). El Salvador y Guatemala tienen agencias para promover la IED combinada con la promoción de exportaciones, y dotadas de recursos limitados. Honduras creó una IPA privada en 1984, la "Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE)". La FIDE realizó algunas actividades promocionales importantes durante la década de 1980 (OMC 2003: 33).

En general, los países sudamericanos (como Brasil, Paraguay, Perú, Ecuador, Venezuela y Panamá) no tenían instituciones definidas, o definieron la formación de agencias que alcanzaron una pequeña dimensión (como la Fundación Argentina Invert-Ar en 1993) en cuyos cometidos terminaban predominando tareas de promoción de exportaciones. Estos son los casos de Uruguay XXI creado en 1996 y el Centro para la Promoción de Bolivia (CEPROBOL) creado en 1998 y cerrado una década después.

En el transcurso del siglo XXI, casi todos los países crearon agencias que incluyen entre sus tareas la promoción de la IED, pero muy pocas de estas agencias cumplieron las actividades que fueron muy útiles en casos exitosos como los de Irlanda o Singapur. Perú creó una agencia muy concentrada en administrar privatizaciones y concesiones de obras públicas. Panamá y Ecuador crearon agencias al final del período. PRO ECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ministerio de Comercio Exterior, fue creado en 2010, con un área que brinda asesoramiento especializado a empresas interesadas en invertir en el país. Panamá también creó en 2010 PROINVEX, una agencia para la atracción de inversiones y promoción de exportaciones en Panamá, como una parte importante del Plan Estratégico del Gobierno 2010-2014. Rediex (Red de Inversión y Exportaciones) de Paraguay comenzó sus tareas en 2005, pero adquirió ciertas dimensiones después de 2008, siempre con la prioridad dada a la promoción de las exportaciones.

Argentina creó la Agencia Nacional para el Desarrollo de la Inversión en 2006, una agencia autónoma que nunca tuvo mucho peso, hasta que el Ministerio de Comercio y Relaciones Internacionales la absorbió en 2010. Brasil tenía agencias con el objetivo específico de promover la IED pero durante breves lapsos, ya que estuvieron sujetos a varias

reestructuraciones que alteraron la continuidad de las funciones. Finalmente, una agencia privada con la tarea de promover inversiones existe en Venezuela desde la década de 1980, pero ha desarrollado poco la promoción de la IED.

### 3.3.6 Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII)

Esta sección enfatizará la frecuencia con la que los países se comprometen con otros países en Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), también conocidos como Acuerdos Bilaterales de Inversiones (ABI, o BITs por su sigla en inglés, *Bilateral Investment Treaties*). Este tipo de acuerdos tuvo un gran desarrollo en el mundo después de 1990. Por lo general, se incluye como un capítulo en los Tratados de Libre Comercio o en otros tipos de acuerdos comerciales, que fueron firmados excepcionalmente por los países latinoamericanos en 1990-1999 y con más frecuencia después del 2000, cuando Estados Unidos estimula este tipo de tratados con varios países de la región.

El Cuadro 9 presenta bajo la forma de conjuntos estrictos (ceros o unos) las observaciones de cada subperíodo de acuerdo a la propensión del gobierno a la utilización de este tipo de mecanismos. Los países con mayor propensión según se puede observar en el detalle que sigue, firmaron y aprobaron por lo menos una decena de AII en el sub-período correspondiente.

Cuadro 9. Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII)

	1984-89	1991-99	2004-15	Total general
Argentina	0	1	0	1
Bolivia	0	1	0	1
Brazil	0	0	0	0
Chile	0	1	1	2
Colombia	0	0	1	1
Costa Rica	0	0	1	1
Ecuador	0	1	0	1
El Salvador	0	1	1	2
Guatemala	0	1	1	2
Honduras	0	1	1	2
México	0	0	1	1
Nicaragua	0	1	1	2
Panamá	0	1	1	2
Paraguay	0	1	0	1
Peru	0	1	0	1
Uruguay	0	1	1	2
Venezuela	0	1	0	1
Total general	0	13	10	23

Este tipo de acuerdos no formaban parte de los instrumentos para negociar bilateralmente la inserción internacional de los países en la década de 1980. Empezaron luego de 1990 y por eso es en esa década que la firma de AII está disponible para los países latinoamericanos. Algunos gobiernos priorizaron la búsqueda de este tipo de acuerdos dentro de sus estrategias

de inserción internacional antes de 2000, particularmente en la década de 1990. Los casos más claros fueron los de Argentina, Chile, Uruguay y Perú, que pusieron en práctica 41, 25, 22 y 21 ABI respectivamente. En un segundo escalón respecto a su predisposición para el uso de este tipo de instrumentos, se encuentran Bolivia, Paraguay, Ecuador, Venezuela y Panamá, que firmaron un número más limitado, aprobando 14, 14, 11, 15 y 10 acuerdos respectivamente. Esto puede implicar que quizás tuvieron menos éxito, o quizás no asignaron tanta importancia como los anteriores países a esta política, u ocurrieron ambos factores. Por su parte, los países centroamericanos: Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador participaron activamente en la firma de estos tratados, tanto en la década de 1990 como después de 2000.

Los países restantes no priorizaron este instrumento antes de 2000. México firmó solo 3 ABI (cuatro si se considera el NAFTA firmado en el año 1994), Colombia firmó un acuerdo incluido en un TLC con México, y Costa Rica puso en vigor solo 4 ABI en el período. El caso extremo es la política explícita de Brasil contraria a este tipo de acuerdos, por lo que no ha firmado ninguno. Por lo tanto a todos estos casos se les asigna el valor cero en la década de 1990<sup>61</sup>.

Después del año 2000, algunos países mostraron una gran predisposición a firmar acuerdos de inversión: México fue el país más activo en firmar 26 TBI y 10 TLC, seguido de Chile (12 TBI y 12 TLC) y Costa Rica (8 TBI y 10 TLC). Un segundo grupo entre los más activos puede incluir a Panamá, que ratificó 11 acuerdos, Colombia con 9 ABI aprobados (más una docena en negociación o ratificación parlamentaria firmada pero pendiente) y Uruguay que ratificó 9 acuerdos en el período.

Los países restantes muestran poca orientación para utilizar este tipo de instrumentos. Algunos países continuaron cierta inercia desde la década de 1990 y solo firmaron acuerdos de inversión ratificando los pasos tomados en la década anterior. Argentina ratificó 9 acuerdos pero el último había sido firmado en el año 2002; Paraguay ratificó 7 acuerdos pero el último se firmó en 2003 y Perú ratificó solo 3 acuerdos en el período. Claramente estos casos califican como cero en su pertenencia al atributo.

Finalmente, los países menos activos fueron aquellos que, junto con Brasil, adoptaron en la etapa de gobiernos de “izquierda” del siglo XXI, una posición crítica con respecto a los AII: Ecuador, Venezuela y Bolivia mediante reformas constitucionales, impulsaron la revisión y renegociación de los tratados firmados anteriormente, especialmente por la no aceptación de la jurisdicción externa y el arbitraje internacional como mecanismos de solución de controversias entre las ET y los Estados.

### **3. Resumen de las políticas de IED en América Latina 1980-2015**

En un trabajo anterior (Bittencourt, 2016) se utilizó una clasificación similar de políticas hacia la IED, para 13 países de América Latina cubriendo las décadas de 1990-1999 y 2004-2014.

---

<sup>61</sup> Aunque en un mundo de *Fuzzy Sets* el cero sería el caso de Brasil, mientras que México, Costa Rica y Colombia serían un valor mayor que cero y menor que uno en la década de 1990. Son mucho menos activos que los casos con el valor 1, pero no son completamente inactivos.

La idea central de ese documento era la de entender los cambios ocurridos entre la década de 1990, caracterizada por el predominio de las ideas de liberalización y apertura, y etapa posterior a la crisis de 2002, en la que predominan gobiernos que Cruz et al (2016) caracterizan como de “izquierda”. En el trabajo se caracterizaron varios tipos de “estrategias”, de acuerdo a como los países usaban políticas liberales, promocionales, reguladoras, expropiadoras o combinaciones de promoción con regulaciones (típicamente, incentivos sectoriales con restricciones a la entrada y requisitos de desempeño). El análisis a partir de configuraciones de políticas muestra que existieron numerosas variantes, y que no existió una exacta correspondencia entre el predominio de las ideas liberales y la inexistencia de regulaciones, ni tampoco el advenimiento de los gobiernos autodenominados como “progresistas” implicó la generalización de regulaciones o de combinaciones entre regulación e incentivos, como lo que *a priori* podría esperarse. Aunque el reciente trabajo de Pinto (2013) ofrece argumentos en contra de que esa debiera ser la expectativa.

En el presente capítulo se estudiaron 17 países (incluyendo los centroamericanos), llegando hacia atrás en el tiempo hasta la década de 1980s. El objetivo principal fue sintetizar las grandes tendencias en materia de políticas hacia la IED en América Latina. La suma de los valores asignados a las políticas descritas en las secciones anteriores permite resumir –a *grosso modo*– un panorama sobre cuáles fueron las orientaciones dominantes en estas políticas en cada sub-período y sobre la forma en que dichas orientaciones fueron cambiando en el correr de estas décadas.

El Cuadro 10 resume la intención reguladora de cada país al sumar las restricciones de entrada (ENT), requisitos de desempeño (PER) y expropiaciones (EXP). El título de competencia basada en reglas incluye la mejora del clima empresarial (CLI), la creación de Agencias de Promoción de Inversiones (IPA) y los acuerdos internacionales de inversión (AII). El tercer grupo de políticas, también promocionales, agrupa la competencia basada en incentivos, que incluye las Privatizaciones (PRI), Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE) y las Políticas Sectoriales (SEC).

El ejercicio de sumar requiere algunas precisiones. Por un lado, las políticas pueden tener impactos heterogéneos sobre la reacción de los inversores: en trabajos anteriores (Bittencourt, 1995; Bittencourt y Domingo, 2004) encontramos que las expropiaciones afectaban de manera significativa y negativa las entradas de IED en estos países mientras que las privatizaciones los afectaban positivamente, pero los requisitos de entrada y desempeño, así como otras medidas promocionales no resultaban determinantes significativos del comportamiento de los inversores. Esta observación es importante porque si las políticas surgen en un proceso de negociación y el interés del gobierno es que la IED ocurra, algunas políticas tendrán más riesgos o podrán fortalecer más la posición negociadora frente a las ET.

Por otro lado, resulta bastante claro que las mismas políticas son aplicadas con matices e intensidades variadas, aunque la presencia de la política en lógica de conjuntos estrictos supone que todos asumen el mismo valor 1. Por lo tanto, el valor 1 y el valor 0 (cero) no son completamente comparables o equivalentes entre países, porque la magnitud de la aplicación de las políticas hacia la IED varía mucho entre países, sub-períodos y cuál sea la políticas

específica que se esté valorizando. Parece conveniente observarlos en el contexto de la evolución histórica y en la articulación de regulaciones con políticas promocionales.

Por ejemplo, Argentina tiene regulaciones con valor 1 en 1984-89 porque aplica ENT, también 1 en 1990-99 porque usa PER. Ese mismo país tiene un valor 2 en regulaciones durante 2004-2015 porque mantiene PER, pero también tuvo cierta confrontación con el capital extranjero que aparece a través de algunas expropiaciones relevantes (pero acotadas).

Tomemos a modo de ejemplo el caso de Argentina, que puede ser uno de los más “fronterizos” en cuanto a la calificación de las políticas aplicadas. Es claro que ese valor 2 de Argentina tiene un significado diferente al mismo valor en Chile en los 1990s, o en Costa Rica en los últimos dos sub-períodos. Estos dos países tienen regulaciones de entrada y/o de desempeño asociados a regímenes mucho más liberales y claramente promocionales: estos dos casos aplican más intensamente políticas de competencia por la IED tanto vía reglas como basadas en incentivos. También es claro que ese valor 2 en Argentina tiene un significado menos “confrontador” respecto al capital extranjero que el mismo valor para Venezuela y Bolivia en el mismo período. Argentina combina las regulaciones (aún las expropiaciones) con competencia vía incentivos a través de las políticas sectoriales en otros sectores donde el capital extranjero se promueve claramente, lo que no hacen los otros dos países.

Para contrastar las estrategias generales de cada país y como éstas van cambiando, por lo tanto, resulta conveniente comparar las filas en su conjunto. En esa dirección se realizó un estudio de configuraciones de políticas hacia la IED en Bittencourt (2016), y no es la intención aquí profundizar esa línea. En lo siguiente, el énfasis se pondrá en revisar cómo evolucionaron las políticas en el tiempo y hasta qué punto se alinearon las políticas hacia la IED con los cambios en las orientaciones políticas más generales.

Cuadro 10. Regulaciones, Competencia por la IED Basada en Reglas y Basada en Incentivos

	Regulaciones			Competencia por la IED Basada en Reglas			Competencia por la IED Basada en Incentivos		
	1984- 1989	1991- 1999	2004- 2015	1984- 1989	1991- 1999	2004- 2015	1984- 1989	1991- 1999	2004- 2015
Argentina	1	1	2	0	2	0	0	2	1
Bolivia	0	0	2	1	2	0	0	1	0
Brazil	2	1	1	0	1	0	1	2	1
Chile	0	2	1	2	3	3	1	1	0
Colombia	1	0	0	0	2	2	1	2	2
Costa Rica	1	2	2	1	1	3	2	2	2
Ecuador	1	1	0	0	2	0	0	2	1
El Salvador	1	0	0	0	1	2	1	2	2
Guatemala	0	0	0	0	1	2	1	2	3
Honduras	0	0	0	1	1	2	1	1	3
México	2	1	1	0	1	3	3	3	1
Nicaragua	0	1	0	0	1	3	1	3	2
Panamá	0	0	0	0	2	2	0	2	1
Paraguay	0	0	0	0	1	1	0	1	1
Peru	1	0	0	0	2	1	1	2	0
Uruguay	0	0	0	0	2	2	1	1	2
Venezuela	1	2	2	0	1	0	1	2	0
Total	11	11	11	5	26	26	15	31	22
#/ total casos posibles	0.22	0.22	0.22	0.10	0.51	0.51	0.29	0.61	0.43

La suma total de las políticas reguladoras muestra once casos en cada sub-período (penúltima fila del Cuadro 10), lo que sugiere una imagen general de que las restricciones a la libre actividad del capital extranjero permanecen con similar (y baja) frecuencia a lo largo del período. Aunque esta parece una mirada adecuada como conjunto, es importante notar que la composición de estas políticas cambió, y algunas de ellas implican diferentes grados de confrontación y por lo tanto, potenciales efectos diferentes sobre la actitud de los inversores.

En el sub-período inicial (1984-1989), la mayoría de las políticas reguladoras fueron ENT (9 casos), lo que resulta de cierta continuidad desde la fase de industrialización sustitutiva de importaciones y desde el auge controlador de la IED ocurrido a fines de los años sesenta y principios de la década de 1970. En el auge de liberalización durante 1991-1999, los requisitos de desempeño (PER) tienen tanta importancia como las restricciones de entrada (ENT), representando 5 y 6 casos respectivamente. En el siglo XXI, las políticas de expropiación aparecen en tres casos, mientras que se reducen a tres los requisitos de desempeño (PER) aplicados, mientras que casi se mantienen las restricciones de entrada (ENT) en cinco casos.

El número total de políticas restrictivas implica que durante todo el período predomina un ambiente liberal, porque solamente se aplicó el 22% del total de regulaciones restrictivas posibles según la tipología aplicada. Si excluimos por excepcionales los casos posibles de expropiación, de los 57 casos posibles quedan 34, de ellos 11 observaciones con restricciones

de entrada o de operación indican un panorama de 32% en los primeros dos subperíodos y de  $8/34 = 23\%$  en el último sub-período. Las restricciones que no afectan la propiedad de las empresas se aplican menos hacia el final del período, lo que implica una mayor apertura en la mayoría de los países en paralelo con la aparición de los casos de expropiación.

Pero además de la apertura como ausencia de regulación, los países intentan mejorar las condiciones de atracción del capital extranjero mediante políticas promocionales, que por un lado pretenden mejorar las reglas de juego y por otro otorgar beneficios a las ET. Las políticas de Clima de Negocios, Agencias de Inversión y Acuerdos Internacionales de Inversión, que contabilizamos como Competencia por la IED basada en reglas (RBC), fueron poco frecuentes en la década de 1980 (solamente 5 observaciones), pero alcanzaron la mitad (26) de los 51 casos posibles en la décadas de 1990 y luego del 2000.

Chile aparece como el ejemplo paradigmático, porque aplicó casi todas las posibles políticas de competencia vía reglas en todo el período. Costa Rica y Honduras ocuparon un segundo lugar bastante más atrás, seguido cercanamente por Colombia, México, Nicaragua, Panamá y Uruguay. Estos ocho países parecen ser los casos más alineados con las reconocidas por las consultoras internacionales de riesgos como "políticas serias (*sound policies*)". El Salvador, Guatemala, Perú y Paraguay se unieron a este grupo en el último sub-período.

Otros países aplicaron políticas de mejora en las reglas solamente durante la década de liberalización y apertura de los noventa, pero luego las abandonaron con el advenimiento de gobiernos de "izquierda": Argentina, Bolivia, Ecuador, Brasil y Venezuela. Estos dos últimos países no impulsaron tratados internacionales de inversión durante todo el período, y quizás sean los que realizaron menos intentos por participar en el "concurso internacional de belleza" a lo largo de todo el período.

Con respecto a la competencia basada en incentivos para la IED (IBC), hubo un auge en la década de 1990, cuando se realizaron la mayor parte de las privatizaciones. Una docena de países aplicaron dos o más incentivos en esa década, lo que implica que generalmente privatizan, mientras que a la vez aplican al menos otra política de incentivo a la IED.

Las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE) desarrolladas a lo largo de todo el período aumentaron su presencia en número de casos después de 1990. Esta fue una política generalizada en América Central y en los países más pequeños de América del Sur. Pero es el uso de incentivos para la IED en el marco de las políticas sectoriales (SEC), el instrumento más extendido, aplicado de manera bastante uniforme entre las décadas del estudio (7, 10 y 10 casos) lo que implica que es más o menos la mitad de los instrumentos de incentivos en las décadas de 1980 y 2000.

Teniendo en cuenta que cada tipo de política representa instrumentos heterogéneos agrupados dentro de la misma categoría, sería significativo diseñar una medida sintética de la voluntad de regular la IED, o llevar a cabo uno de los dos tipos de competencia por la IED. Se definen tres nuevas variables con este objetivo:

- REG que vale uno si el país aplica al menos una de las políticas de regulación / restrictivas en el subperíodo y 0 de lo contrario
- RBC que vale 1 si el país aplica al menos una de las políticas que incluimos entre la Competencia basada en reglas para atraer IED
- IBC que vale 1 si el país aplica al menos una política de incentivos para atraer IED

En lo que sigue, se utiliza una “tabla de verdad” para describir la frecuencia con que las regulaciones y las dos formas de competencia por la IED se cruzan con la orientación política de los gobiernos, representada en una lógica dicotómica izquierda-no izquierda. Una versión de esta tabla de verdad se presenta en el Cuadro 11.

Cuadro 11. Regulación y Competencia por la IED por Reglas e Incentivos respecto a la orientación política general del gobierno

	REG	RBC	IBC1	TOTAL	REG/ Total	RBC/ Total	IBC/ Total
NO L1 (2)	13	21	26	31	41.9%	67.7%	83.9%
1984-89	6	3	8	13	46.2%	23.1%	61.5%
1991-99	6	14	14	14	42.9%	100.0%	100.0%
2004-15	1	4	4	4	25.0%	100.0%	100.0%
L1 (1)	11	12	16	20	55.0%	60.0%	80.0%
1984-89	3	1	4	4	75.0%	25.0%	100.0%
1991-99	2	3	3	3	66.7%	100.0%	100.0%
2004-15	6	8	9	13	46.2%	61.5%	69.2%
Total	24	33	42	51	47.1%	64.7%	82.4%
1984-89	9	4	12	17	52,9%	23,5%	70,6%
1991-99	8	17	17	17	47,1%	100,0%	100,0%
2004-15	7	12	13	17	41,2%	70,6%	76,5%

Fuente: elaboración propia. (1) L1 vale 1 si el país tuvo al menos un gobierno de izquierda durante el sub-período o década. En otras palabras, incluye los casos que los partidos de izquierda o centro izquierda gobernaron durante la mayoría de la década, pero también países donde hubo partidos de izquierda alternando en el sub-período correspondiente. (2) NO L1 son los valores 0 (cero) de L1, lo que implica ausencia de gobiernos de izquierda: durante todo el período hubo exclusivamente gobiernos de centro o de derecha.

El Cuadro 11 permite extraer otra mirada para conformar el panorama general: casi la mitad de los países (24 casos en un total de 51) llevan a cabo alguna política restrictiva hacia la IED en algún sub-período. Esto implica que la ausencia de restricciones (lo que podríamos entender como el caso “puro” de estrategia liberal) fue ligeramente mayoritaria. En el total del período, aproximadamente 2/3 (64.7%) de los casos llevaron adelante alguna política dentro de las que incluimos en la Competencia por la IED Basada en Reglas (RBC). Más de 4/5 (82.4%) aplicaron incentivos para atraer IED (IBC), por lo tanto esta se constituye la orientación estratégica mayoritaria.

Se puede observar un efecto temporal en la aplicación de políticas de Regulación de la IED. La proporción de gobiernos que regulan es siempre más alta entre los gobiernos de izquierda que de centro o derecha: en el promedio del período el 55% de los casos L1 aplica alguna política restrictiva, proporción que baja a 42% para los gobiernos de centro o derecha (NO



L1). Pero para las dos orientaciones políticas generales la proporción desciende con el correr del período: entre los países con algún gobierno de izquierda va desde 75% en 1984-1989 hasta 46% en 2004-2015 (6 de 13); entre los países que no tienen algún gobierno de izquierda en el período regulan la IED menos de la mitad (46%) en la década de 1980, hasta una cuarta parte en el tercer sub-período. Por esta razón, a pesar del predominio de observaciones con algún gobierno de izquierda en el último sub-período, el total de aplicación de alguna política restrictiva sigue descendiendo desde un 53% en la década de 1980s hasta 41% en la década más reciente.

Todos los gobiernos de centro y derecha en la década de 1990 y en el siglo XXI aplicaron RBC e IBC. Este hecho no debería sorprender porque van en línea con una hipótesis plausible: que la presencia exclusiva de gobiernos de centro o de derecha durante el sub-período fue una condición suficiente tanto para la aplicación de alguna política de competencia por la IED basada en reglas e incentivos para la IED.

Lo que puede parecer un poco más sorprendente es que una amplia mayoría de los gobiernos con algún presidente de orientación izquierdista en el sub-período compitieron en la atracción de IED o a través de mejora en las reglas de la economía (RBC), o mediante el otorgamiento de incentivos específicos (IBC). Ocho y nueve de los 13 casos L1 aplicaron competencia vía reglas y vía incentivos, respectivamente, en 2004-2015. Cuando se considera el total del período es más frecuente que los gobiernos de izquierda (L1) recurran a la competencia por incentivos (16 de 20 casos) que a la mejora en las reglas (12 de 20). Por lo tanto, se puede concluir que una amplia mayoría de gobiernos "izquierdistas" latinoamericanos aplicaron incentivos para atraer capital extranjero a lo largo de las tres décadas, e inclusive una gran parte de ellos trataron de mejorar las reglas para atraer IED durante el auge del autodenominado "progresismo" en el siglo XXI.

Como contracara, algunos gobiernos de izquierda no aplicaron políticas de competencia vía reglas ni tampoco vía incentivos. Más precisamente, durante 2004-2015 fueron cuatro los casos de gobiernos con algún presidente de izquierda<sup>62</sup> los que no aplicaron política de incentivos para atraer IED y fueron cinco los casos L1 los que no aplicaron competencia por la IED vía reglas<sup>63</sup>. Por lo tanto, refiriéndose solo a la década más reciente, la presencia de la izquierda en el gobierno resulta una condición necesaria pero no suficiente para evitar la competencia vía reglas y el otorgamiento de incentivos para la IED. Condición necesaria porque exclusivamente gobiernos de izquierda la cumplen. Pero no es una condición suficiente, dado que otros gobiernos de orientación similar aplicaron estas políticas en el mismo período.

---

<sup>62</sup> Es importante notar que la definición es amplia, e incluye Presidentes pertenecientes a partidos de centro-izquierda.

<sup>63</sup> Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador y Venezuela fueron los que no intentaron mejora en las reglas para atraer IED, porque no se propusieron mejorar el clima de negocios, no implementaron agencias de promoción, ni firmaron acuerdos de protección de inversiones. Por su parte, fueron los gobiernos de Bolivia, Venezuela, Chile y Perú los que no recurrieron a la competencia por incentivos, porque a diferencia de otros gobiernos latinoamericanos entre 2004 y 2015, no tuvieron políticas sectoriales importantes ni implementaron zonas económicas especiales con exoneración fiscal para atraer IED exportadora.

La contracara de gobiernos de izquierda como condición necesaria para evitar RBC e IBC, es que gobiernos orientados a la derecha o al centro-derecha resultan condición suficiente (pero no necesaria) para aplicar ambas formas de competencia por la IED, en el mismo período.

Debe quedar claro que la orientación política no es el único factor que explica la implementación de un tipo particular de política de IED. Tal vez algunos gobiernos deseen regular, o aplicar alguna combinación de incentivos, mejora en las reglas y requisitos de desempeño o entrada, con el objetivo de aumentar los aportes de la presencia de ET al desarrollo económico de estos países. Sin embargo, mientras que algunos pueden hacerlo sin disuadir la IED, otros no. Este será el objeto del próximo capítulo de esta tesis.

#### **4. Conclusiones**

El desarrollo del capítulo muestra que la tipología de políticas hacia el capital extranjero, un recurso analítico poco utilizado en la literatura, es útil para caracterizar diferentes situaciones y sus matices. Si la previa definición de la tipología, no sería posible caracterizar ni realizar afirmaciones acerca de cuál parece ser la orientación principal del tratamiento al capital extranjero que muestran los países de América Latina y cuáles fueron sus cambios en el período. Es la única forma de poner en discusión si el estudio histórico realizado permite caracterizar fenómenos relevantes o si presenta apreciaciones erróneas, por ejemplo, porque la asignación de ceros y unos no haya sido capaz de generar una representación adecuada de la realidad objeto de estudio.

Si la representación propuesta fuera la correcta, muestra que las estrategias hacia el capital extranjero en la región parecen mantener el peso de las políticas regulatorias, en términos agregados, a lo largo del período. Los países aplicaron solamente una quinta parte de las políticas regulatorias disponibles en la década de 1980, lo que se mantiene entre 1990 y 2015, pero esta proporción pasaría a implicar una tercera parte de las opciones posibles, si se excluyera la expropiación de ese total de opciones posibles. Las regulaciones cambian su composición: desde el predominio de las restricciones de entrada en el sub-período inicial, heredadas de los modelos regulatorios de principios de la década de 1970, hacia una mayor presencia de requisitos de desempeño en la década de 1990, y la aparición de los tres casos de expropiación en 2004-2015.

Por otro lado, las políticas promocionales avanzan significativamente desde una escasa presencia en la década de 1980, para marcar su predominio en la década de 1990 y mantenerlo después de 2004. La Competencia por la IED Basada en Reglas (RBC), era casi inexistente inicialmente, y llega a la mitad de los posibles casos de políticas promocionales en los años 1990 y 2000. Muy pocos países logran generar agencias de promoción, pero muchos de ellos se embarcan en la firma de numerosos acuerdos bilaterales de protección después de 1990, hasta 2015. El intento de mejorar el clima de negocios también estuvo bastante extendido en los últimos dos sub-períodos.

La competencia para atraer IED por la vía de incentivos muestra un auge en la década de 1990, cuando se concentran las privatizaciones. El aumento en el número de casos de Zonas de Procesamiento de Exportaciones también es permanente, dado que, una vez lanzada la

política, generalmente no tiene una reversión. Varios países aplican políticas sectoriales, cuyo peso aumentó en la década de 1990 y después del año 2000. Las políticas sectoriales y las ZPE compensan el hecho de que, después de la década de 1990, las privatizaciones fueron muy limitadas.

Pocos países mantienen coherencia en su esquema de políticas hacia la IED a lo largo del tiempo, lo que hace difícil resumir las situaciones. Algunos mantienen un perfil con algunas regulaciones, como Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México y Venezuela, aunque como se indicó, su contenido varía en el tiempo. En materia de políticas promocionales vía cambio en las reglas, el único país que mantiene constancia (por la ausencia de su aplicación) es Brasil. Las políticas de incentivos presentan muchas variantes, quizás pueda encontrarse algún aspecto en común en la baja utilización de estas políticas en dos tipos de casos: los que se mantienen en una línea de “neutralidad liberal” como Chile, Paraguay y Panamá; o los que provenientes desde esa lógica, se plantean intervenciones promocionales activas pero no las llegan a ejecutar, como los casos de Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.

La variabilidad en el tiempo de estas políticas para cada país, a menudo se relaciona con el cambio en la orientación política general del gobierno. Usando la Base de Datos de Instituciones Políticas del BID (Cruz et al, 2016), se diseñaron dos variables para capturar la presencia de los partidos de izquierda en el gobierno, o su ausencia. Un breve análisis de las tablas de verdad que cruzan la orientación política general de los gobiernos respecto a la aplicación de alguna regulación (REG), de alguna política para mejorar las reglas (RBC) o algún incentivo (IBC) para atraer IED, permite extraer algunas impresiones iniciales:

- Los gobiernos de izquierda regulan la IED más que los gobiernos de centro o de derecha. De hecho, algunos de ellos expropiaron activos de ET, anteriormente privatizados en la década de 1990
- La competencia basada en reglas para la IED fue un atributo de los gobiernos de derecha, aunque algunos orientados al centro-izquierda también lo hicieron.
- Los gobiernos de izquierda en América Latina no privatizaron, ni en general, firmaron muchos acuerdos internacionales de inversión (con algunas excepciones que son interesantes y serán consideradas en el capítulo 3).
- Esta muestra latinoamericana no verifica la hipótesis de Pinto sobre los partidos de izquierda promoviendo el capital y los partidos de derecha que prefieren el capital local respecto a la IED. Sin embargo, esta hipótesis podría explicar por qué 16 de los 20 gobiernos de izquierda aplicaron fuertes incentivos para atraer a las ET, y sorprendentemente, más de la mitad de ellos aplicaron alguna política de competencia basada en reglas.

La orientación política general puede ilustrar acerca de los "deseos" o aspiraciones de los gobiernos. Algunos partidos políticos pueden declarar o expresar en sus programas la intención de extraer algunos beneficios de la presencia de ET en dirección con los objetivos del desarrollo económico, por medio de regulaciones restrictivas o requisitos de desempeño, en un marco de políticas de desarrollo productivo que incluyan incentivos sectoriales o que busquen promover exportaciones, innovación o empleo, más en general.

Condiciones estructurales pueden permitir que algunos países apliquen regulaciones, pero las mismas condiciones, junto con necesidades de corto plazo, pueden imponer restricciones para la aplicación de algunas políticas en países con situaciones de mayor "debilidad" relativa. Estos serán los objetivos del análisis en el próximo capítulo 3.

## ANEXO I. ORIENTACIÓN POLÍTICA GENERAL REPRESENTADA COMO CONJUNTOS DE PERTENENCIA ESTRICTA (*CRISPY SETS*)

L MAY: el presidente pertenece a un partido político de izquierda o centro-izquierda durante la mayor parte del sub-período (más de la mitad de los años de duración).

L1: hay al menos un período presidencial con un presidente que pertenece a un partido político de izquierda durante el sub-período.

Cuadro A1. Orientación Política del Partido al que pertenece el Presidente

Country	1984-1989		1991-1999		2004-2015	
	L MAY	L1	L MAY	L1	L MAY	L1
Argentina	0	0	0	0	1	1
Bolivia	0	0	0	1	1	1
Brazil	0	0	0	0	1	1
Chile	0	0	0	1	1	1
Colombia	0	0	0	0	0	0
Costa Rica	1	1	0	1	1	1
Ecuador	0	0	1	1	1	1
El Salvador	0	0	0	0	0	1
Guatemala	0	0	0	0	0	1
Honduras	0	0	0	0	0	0
Mexico	0	0	0	0	0	0
Nicaragua	1	1	0	0	1	1
Panama	0	0	0	0	0	0
Paraguay	0	0	0	0	0	1
Peru	0	1	0	0	1	1
Uruguay	0	0	0	0	1	1
Venezuela	1	1	0	0	1	1

Fuente: elaboración propia con base en Cruz et al (2016)

### **CAPÍTULO 3. Políticas hacia la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina 1980-2015. Un fsQCA con explicaciones políticas y económicas**

#### **1. Introducción**

La expansión global de las empresas transnacionales (ET) tuvo una aceleración importante desde 1990. El mundo es hoy mucho más transnacional que hace tres décadas, aunque el ritmo se desaceleró después de la crisis de 2008-2009. Los países en desarrollo se han transformado en importantes receptores de IED, de modo que la presencia de las Filiales de ET alcanza a la mayoría de las economías del mundo, incluidas muchas de las más pobres, marginadas de este proceso en el siglo pasado. Las ET originadas en países en desarrollo se convirtieron en agentes activos del proceso de transnacionalización mundial; invirtiendo principalmente en otras economías en desarrollo. Las políticas que los gobiernos aplican hacia el capital extranjero afectan la recepción de IED pero también están determinadas por la presencia de ET en el país y en el mundo, que a su vez, impactan el desempeño y el desarrollo económico relativo de los países. Por lo tanto, el punto de partida es que no se puede entender el proceso de aplicación de políticas hacia la IED sin tener en cuenta estas transformaciones del sistema económico global.

Este capítulo trata de explicar cuáles son las políticas que pueden surgir de acuerdo a dos tipos de factores: por un lado, los deseos y aspiraciones relacionadas a la forma en que los gobiernos perciben la estrategia de desarrollo (le llamaremos la orientación política general), y por el otro, las fortalezas relativas de los gobiernos respecto a las ET, que se expresan en características estructurales y macroeconómicas sugeridas por el marco teórico.

Las políticas hacia la IED constituyen un tema clave en el contexto de las políticas de desarrollo económico, si se toma en cuenta el rol que las ET ocuparon en la historia económica de estos países, y el creciente papel que ocupan en la economía mundial del siglo XXI. Una discusión académica puede respaldar mejores políticas, con un mejor diseño, que el que generalmente puede observarse en nuestros países. Este trabajo busca establecer un paso en esa discusión. La reflexión académica respecto a las políticas hacia la IED requiere la formulación de tipologías que permitan comprender las variantes en su diseño, en su implementación y las condiciones que determinaron empíricamente dicha aplicación en el pasado reciente. Hay pocos antecedentes académicos sobre las políticas aplicadas que las resuman a través de la aplicación de una tipología única, y no existen antecedentes que pretendan explicar sistemáticamente la ocurrencia de tipos de políticas hacia la IED a partir de características de los países.

Para entender por qué y cómo los países desean y pueden aplicar algunas políticas, se necesita un método que vaya más allá de los estudios de casos y que utilice la variabilidad proporcionada por un número más o menos elevado de observaciones, abarcando toda la extensión del objeto seleccionado, aunque esa cantidad no resulte suficiente para realizar estudios econométricos.

El método QCA permite lidiar con el problema de la reducida cantidad de observaciones, aunque su principal virtud no es esa, sino la de facilitar la búsqueda de diferentes tipos de relaciones de causalidad, tal como lo señalan Schneider y Wagemann (2012). Los determinantes de la IED y las políticas relacionadas son problemas que necesitan explicaciones con causalidad compleja. Este estudio exploratorio se basa en QCA para proporcionar una visión general y una perspectiva sintética de las posibles explicaciones. El objetivo es obtener algunas respuestas aproximadas a las preguntas: quién quiere, quién puede y quién necesita aplicar diferentes tipos de políticas hacia la IED. Habrá algunas condiciones suficientes, que expliquen el fenómeno por sí mismas o en configuraciones causales; habrá condiciones necesarias, y algunas que reúnan suficiencia y necesidad. Esto implica preguntas y respuestas diferentes a las que pueden proveer los métodos correlacionales, cuyos resultados apuntan a identificar los efectos parciales netos de cada variable independiente sobre la variable dependiente. Si las correlaciones son lineales, los efectos de cada variable explicativa serán, a su vez, necesarios y suficientes (Ragin, 2013).

El paradigma OLI de Dunning ofrece un enfoque útil para el proceso de negociación entre los Estados nacionales (representados por los gobiernos) y los agentes que toman la decisión de inversión (ET), que son propietarios del capital y del conocimiento. El contexto general del ritmo del proceso de transnacionalización implica una presencia dominante de las ET en los sectores más dinámicos de la economía mundial, lo que sugiere que en el correr del tiempo la competencia entre países para captar inversiones reduce las pretensiones restrictivas o regulatorias mientras que aumentan las tendencias a la utilización de mecanismos de promoción de la IED, tanto a través del cambio en las reglas de la economía como en el otorgamiento de incentivos. El marco analítico proporciona algunas proposiciones que, a efectos del presente trabajo, se propone agrupar en dos hipótesis que orientan la organización de la información.

Una de las proposiciones de Dunning dice que cuanto más capacidad de atracción de la IED tiene el país receptor, más competencia se dará entre las ET para invertir allí y más probable será que el gobierno pueda implementar acciones para extraer los máximos beneficios de dichas inversiones. En otras palabras: mejores determinantes de la IED (incluyendo la capacidad de atracción de IED pasada) permiten a los gobiernos aplicar regulaciones a la IED actual.

Otra de las proposiciones de Dunning establece que, a medida que aumenta la competencia entre países por la IED, será más difícil para los gobiernos asegurar de que sus ventajas de localización (sus activos L) sean más atractivas que las de países competidores. Dicho de otra forma: un país con poco "atractivo" para la IED necesita más cambios en las normas favorables a las ET y/o otorgar más beneficios.

En general, los resultados de este capítulo respaldan las hipótesis derivadas del marco de Dunning.

La estructura del capítulo es la siguiente. Después de esta introducción, la sección 2 explica brevemente el marco analítico y las hipótesis que emergen como corolarios. La Sección 3 explica brevemente el método FSQCA (*Fuzzy Sets Qualitative Comparative Analysis*,

Análisis Comparativo Cualitativo con Conjuntos Difusos) y los conjuntos que formaran parte de la explicación exploratoria que se propone. Tomando la tipología y los conjuntos estrictos (*Crisp Sets*, que varían en al dicotomía cero-uno) que describen brevemente las políticas aplicadas, la sección 4 lleva a cabo un análisis QCA. Para ello se utiliza el programa fsQCA 3.0 de Ragin, con el objetivo de identificar configuraciones de conjuntos explicativos de cada política hacia la IED, que incluyen la orientación política de los gobiernos y aspectos estructurales y macroeconómicos, cuya selección fue guiada por el paradigma OLI. Finalmente, la sección 5 resume algunas conclusiones.

## **2. Marco analítico general de las Políticas hacia la IED**

### **2.1 El modelo de negociación de Dunning y Lundan (OLI)**

Según Dunning y Lundan 2008, el paradigma OLI (*Ownership, Localization, Internalization/* Propiedad, localización e internalización) ofrece un marco teórico para comprender la formulación de políticas en un proceso de negociación. Indica que deben ocurrir las tres condiciones simultáneamente, para que una empresa elija realizar producción internacional a través de inversiones productivas en otro país, respecto a la exportación o la venta de licencias. La empresa debe disponer de ciertos activos propios que la diferencian de sus competidoras (ventajas de Propiedad), el país debe ofrecer ciertos activos que apoyen la rentabilidad de las actividades de producción (Ventajas de localización), y las actividades a desarrollar deben presentar algunas características que hagan preferible para la empresas realizarlas dentro de su espacio de propiedad (Ventajas de internalización) en lugar de delegar a terceros.

Es valioso recordar aquí el esquema general que representa la interacción de los gobiernos y las empresas transnacionales (ET) en el contexto global (Figura 1). Las ventajas O desarrolladas por las corporaciones frente a la cantidad y calidad de las ventajas L de los países anfitriones, pueden verse como los factores de poder respectivos. La confrontación de este conjunto de condiciones determina tanto el esquema de políticas, como la realización de las inversiones y/o la adaptación del comportamiento de la ET a los objetivos establecidos por la estrategia de desarrollo del país.

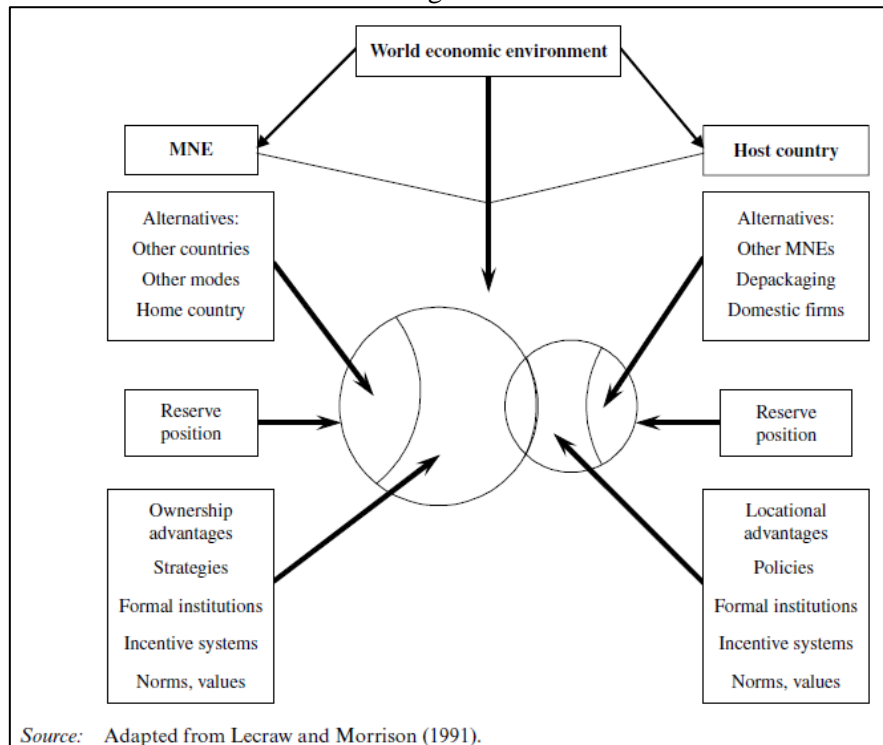
Cuanto mayor potencial para generar valor y únicas sean las ventajas O de las ET, mayor es su poder en relación con el de los estados o gobiernos. Mejores condiciones del país receptor para la ubicación de la IED (ventajas L), lo que implica mayor y único potencial de generación de valor, mayor es la capacidad del gobierno para obtener beneficios en un proceso de negociación. Por lo tanto, un conjunto de atributos de los activos de los países y las ET permiten que algunos gobiernos apliquen políticas reguladoras preservando la realización de inversiones. O la ausencia de dichos atributos obliga a los gobiernos a utilizar políticas promocionales para poder captar las inversiones.

El contexto internacional entra en los escenarios, afectando las fortalezas relativas de cada parte. Además de cuán únicos son los activos que tienen ambas partes, el poder relativo



aumenta para los gobiernos que pueden recurrir a otras fuentes de IED, o para las ET que pueden encontrar fácilmente otras ubicaciones.

Figura 1



Source: Dunning and Lundan 2008

Este esquema provee un marco analítico el proceso de Negociación (*Bargaining*) entre los gobiernos y las ET que termina generando cierto tipo de medidas de políticas de inversión en general o específica para la IED, a la vez que también afectará la efectiva realización de las inversiones y sus características. Sobre esta base, Dunning y Lundan (2008; 666) formulan algunas proposiciones que relacionan la acción del gobierno (su forma y alcance) con la configuración de las ventajas OLI que enfrentan ambos agentes (ET y gobiernos), así como con los respectivos objetivos estratégicos. Los autores establecen cinco proposiciones, como ejemplos de corolarios de su "enfoque" de negociación. En este capítulo se consideran tres de esas proposiciones, las que se refieren específicamente a las relaciones entre ET y gobiernos<sup>64</sup>.

**- Proposición 1: cuanto mayores sean las ventajas O de las ET, más probable será que los gobiernos realicen acciones dirigidas atraer a estas empresas.**

La emergencia de nuevas políticas o de nuevos instrumentos dentro de las mismas categorías de políticas hacia la IED es una consecuencia (por lo menos parcial) del ritmo del proceso de

<sup>64</sup> En la formulación de estas proposiciones los autores enfatizan la condición *ceteris paribus*, es decir que resulta explícito que se trata de efectos parciales, sin cambios en todas las restantes dimensiones o variables.

transnacionalización global durante las últimas tres décadas, que alcanza a casi todos los países y se concentra en las actividades económicas más dinámicas del mundo. La proposición establece una dirección de los cambios esperados a lo largo de las tres décadas consideradas: el aumento de las políticas de promoción y la disminución de las regulaciones y políticas restrictivas.

**- Proposición 2: cuanto mayor sea la competencia por la IED entre países, más gobiernos necesitarán garantizar que sus activos L sean tan atractivos como los de sus competidores. Esta relación se refuerza cuando la inversión es "más *footloose*" o menos atada, por ejemplo, cuando para las ET los costos hundidos no son muy grandes.**

Como el peso relativo de las ET aumenta a escala mundial a lo largo de las tres décadas, más países aplican políticas de promoción como parte de la competencia por captar IED. Garantizar los activos de localización (L) parece estar más estrechamente relacionado con la competencia basada en reglas (RBC) que con la competencia basada en incentivos (IBC). Por lo tanto, se espera encontrar una relación positiva entre el tiempo y la RBC (por ejemplo, encontrar una tendencia de crecimiento para este tipo de políticas). Puede esperarse un efecto similar para la evolución de los incentivos (IBC), aunque con matices, porque también países que no aspiran a participar en el "*beauty contest*" suelen recurrir a la utilización de incentivos para atraer IED en el marco de políticas de desarrollo productivo. Es decir que los gobiernos suelen aplicar políticas de IBC al mismo tiempo que RBC, pero suele ocurrir que países que no están buscando asegurar sus activos L generales vía mejora en las reglas (RBC) utilicen políticas del paquete que en este trabajo colocamos dentro de la amplia y heterogénea categoría de competencia vía incentivos (IBC).

**- Proposición 3: cuánto mayores sean los atractivos para las ET de los recursos, capacidades o mercados de un país anfitrión, y cuanto mayor sea la competencia entre las ET por estos recursos, capacidades o mercados, más probable es que el gobierno de ese país pueda implementar acciones para extraer los máximos beneficios de la IED.**

Esto implica que los países con "buenos" determinantes de la IED son los únicos que pueden regular o aplicar alguna combinación de REG e IBC, preservando y quizás promoviendo los flujos de IED. Por el contrario, los países dotados de pocos atractivos en materia de determinantes económicos estructurales o institucionales necesitan mejorar sus activos L por medio de RBC, y/o utilizar incentivos (IBC) como compensación por tales deficiencias. La aplicación de tales medidas no implica éxito en su intención de captar IED o de modificar el comportamiento de las ET en dirección con los objetivos del desarrollo. La existencia de tales déficits puede una condición suficiente para explicar la aplicación de RBC (o IBC), porque esas políticas pueden ser condición necesaria pero no suficiente para la atracción de IED.

Los resultados esperados, tanto de las proposiciones 2 como 3, pueden tener variaciones si las interrogantes toman en cuenta la "condición *footloose*" que puede caracterizar a algunas formas específicas de la IED. Cuán inserto está el país en el circuito internacional de inversiones, visto a través de la IED total acumulada, podría representar esta condición. Cuando hay más activos de las filiales de las ET radicados en el país, más costo pueden enfrentar las empresas presentes para salir, y por lo tanto menos creíble su amenaza de salida

(mejor inserción del país en circuitos de IED internacional, menos facilidad para la salida de la IED). Como contrapartida, un país débilmente inserto en las corrientes internacionales de IED requiere más políticas de tipo RBC y/o IBC para afectar sus determinantes estructurales o para compensar debilidades en la rentabilidad de los proyectos o en el riesgo.

## **2.2 La hipótesis de Pinto (2013)**

Pinto (2013) argumenta que los gobiernos orientados a la izquierda prefieren el capital extranjero y la IED prefiere los gobiernos de izquierda<sup>65</sup>. El modelo teórico de corte neoclásico (factores específicos) que propone el autor supone que las empresas extranjeras tienen una mejor tecnología y, por lo tanto, una mayor productividad que las empresas locales. Su desarrollo analítico muestra que un aumento en la presencia de capital extranjero (la entrada de IED) aumenta la productividad, lo que aumenta los salarios reales y mejora la situación de los trabajadores.

Al mismo tiempo, afecta negativamente las ganancias de los propietarios del capital doméstico. Si los rasgos político-ideológicos del gobierno lo hacen buscar más el apoyo de los trabajadores (lo que es característico de la izquierda, aunque no de forma exclusiva) que el apoyo de los capitalistas nacionales, el gobierno preferirá la IED respecto a la inversión realizada por capital nacional.

El autor estudia en detalle los casos de Argentina y Corea, el primero con algunos gobiernos de centroizquierda que fueron amigables con el capital extranjero, el segundo con un gobierno de derecha fuertemente vinculado con el capitalismo nacional (y muy poco promotor de la IED, especialmente antes de 1990). También intenta testear la hipótesis contrastando el residuo de un modelo de determinantes de la IED contra la orientación política de los gobiernos. Básicamente, trata de explicar los desvíos positivos del modelo estructural por orientación política de izquierda y los desvíos negativos por orientación de derecha. El mismo autor advierte que esta estrategia resulta muy discutible, y que la utiliza exclusivamente como ilustración. Quizás el análisis cualitativo comparativo puede agregar información relevante para detectar como se comporta esta hipótesis en el caso latinoamericano.

## **2.3 Efectos esperados de las proposiciones de Dunning y Lundan (2008) y la hipótesis de Pinto (2013)**

Las preguntas que interesa plantear van desde las características de los países y gobiernos hacia la aplicación de determinadas políticas hacia la IED. Para elaborar hipótesis desde las proposiciones 2 y 3 de Dunning y Lundan y la hipótesis de Pinto, asumiendo la lógica teórica de relaciones entre conjuntos, las expectativas direccionales deben formularse como relaciones entre conjuntos estrictos, aquellos compuestos por categorías dicotómicas que valen cero o uno, implicando total o nula pertenencia al atributo; o entre conjuntos difusos, cuyos valores varían entre cero y uno, admitiendo así la pertenencia parcial al atributo.

En este caso, los factores explicativos serán formulados como conjuntos difusos y el fenómeno a explicar (la ocurrencia de cada categoría de políticas hacia la IED) se representa

---

<sup>65</sup> De hecho, el autor va bastante más allá en la dirección de esa afirmación. El subtítulo del libro dice: "Why the Left Loves Foreign Direct Investment and FDI Loves the Left".

mediante conjuntos estrictos (SI, NO; pertenencia o no pertenencia; 0,1). En el cuadro 1 se establecen a modo de ejemplo algunas de las relaciones esperadas.

Conviene previamente establecer algunas precisiones sobre el tipo de razonamiento involucrado. En la lógica correlacional, que se corresponde con la modelización generalmente utilizada en economía teórica y con los métodos estadístico-econométricos usuales, el modelo formula una relación lineal o monótonica entre algunas variables. Esto implica que todas las relaciones son condiciones necesarias y suficientes. La lógica de relaciones teóricas entre conjuntos (*set-theoretic relations*) es diferente: diferenciar entre condiciones (o "causas") suficientes y necesarias es posible y conveniente para el análisis. La lógica para establecer estas relaciones entre conjuntos que representan eventos no es simétrica. Esta es una de las principales diferencias con respecto al tipo de análisis correlacional (Ragin 2013<sup>66</sup>).

Plantear que se investigará la existencia de una relación suficiente implica afirmar que cuando la condición X está presente, el resultado Y también está presente. La asimetría significa que esta afirmación no alcanza a (no dice sobre) cómo la ausencia de la condición X afecta el resultado Y. En términos de teoría de conjuntos, X es un subconjunto de Y. Otras condiciones fuera de X también podrían ser suficientes para producir el resultado Y. De hecho, un conjunto intersección de las condiciones (W\*Z\*T) podría ser suficiente, no siendo suficiente ninguno de los componentes (W, Z, T) considerados aisladamente. Cada uno de estos sucesos son componentes necesarios pero insuficientes de una condición suficiente innecesaria (*Insufficient but Necessary parts of a Unnecessary Sufficient condition, INUS*). Este es un resultado habitual en el análisis de las tablas de verdad, que se utilizará como mecanismo predilecto en la investigación empírica de este capítulo. Algunos casos del conjunto W\*Z\*T podrán no producir Y, por eso se requiere un indicador de consistencia. Algunos casos de Y podrán no estar relacionados con W\*Z\*T, por eso se usa un indicador de cobertura. En la sección siguiente se explican con algo más de detalle estos indicadores.

Los métodos correlacionales no pueden encontrar este tipo de relaciones, porque siempre están buscando condiciones suficientes y necesarias. Por esa razón los métodos correlacionales pierden la posibilidad de identificar una multiplicidad de situaciones de causalidad compleja. El estudio de la definición de políticas por parte de los estados es un ejemplo bastante claro y este trabajo explora esa posibilidad analítica para el caso de las políticas hacia la IED.

Una afirmación de condición necesaria también es asimétrica: la ausencia de la condición A implica que el resultado B no está presente, pero la presencia de A no dice respecto a si B está presente o no lo está. El resultado necesita la condición. En términos de relaciones entre conjuntos, B es un subconjunto de A. Pero el caso general es que la condición A ocurra sin que ocurra B (A no es una condición suficiente para B). Es posible, y sucede generalmente en

---

<sup>66</sup> "Unlike correlational relationships, set-theoretic relationships are asymmetric. The assertion that 'the developed countries are democratic' does not require that the not-developed countries be not-democratic. There can be many not-developed countries that are democratic, and the existence of such countries does not count against the initial claim, which is asymmetric as stated. More generally, the assessment of both sufficiency (shared outcomes) and necessity (shared antecedents) is fundamentally set theoretic and asymmetric."(Ragin, 2013)

los estudios empíricos, que B no sea un subconjunto exacto de A, lo que quiere decir que algunas observaciones de B (A) no pertenecen a A (B). Es por eso que se necesita alguna medida para apreciar la consistencia de la condición propuesta como necesaria. El investigador puede encontrar otras posibles condiciones necesarias para B, digamos C o D. Quizás el conjunto unión A + C + D es una condición necesaria para B. Por lo tanto, A, C y D son condiciones SUIN para B, partes suficientes pero innecesarias de una condición que, como conjunto unión, resulta insuficiente pero necesaria para la ocurrencia de B. Los métodos para analizar las causas de SUIN no están tan desarrollados como el análisis de la tabla de verdad<sup>67</sup>, por esta razón en este capítulo no se indagará acerca de las condiciones necesarias conjuntas.

Cuadro 1. Factores explicativos de las Políticas hacia la IED y efectos esperados como condiciones Suficientes o INUS

Determinantes de localización de la IED * y orientación política del gobierno	Estado del factor según variable proxy	REG	RBC	IBC
Tamaño	PIB País grande País pequeño	SI ?	? SI	? SI
Capital Humano **	Educación promedio Alto Bajo	? NO	? SI	? SI
Costos de comercio***	(1-Apertura)/Distancia Altos Bajos	INUS ? ?	INUS ? ?	INUS SI ?
Costos de IED	Riesgo Político/ Inestabilidad Económica/ Distancia Altos Bajos	INUS  NO SI	  SI NO	  SI NO
Recursos naturales (minería o petróleo)	Proporción exportaciones productos mineros Alta Baja	SI ?	? SI	? SI
Diversificación de la IED	Número de países de origen de la IED Muchos Pocos	INUS SI NO	INUS ? SI	INUS ? SI
Gobierno de izquierda****	Presidente pertenece a un partido político de izquierda SI NO	(EXCLUYE EXPROPIACION) NO SI	? SI	(EXCLUYE PRIVATIZACION) SI ?

Notas:

\* Determinantes generales se resumen en el manual de Dunning&Lundan (2008), y más específicamente en el KCM/Modelo Capital Conocimiento, Markusen (2003)

\*\* En el marco de los supuestos del modelo teórico KCM, se encuentra que el tipo vertical de IED aumentará con la diferencia entre el capital humano en el país de origen con respecto al país

<sup>67</sup> Bol y Luppi (2013) propusieron un procedimiento inteligente de pasos sucesivos (*Step Wise*), basado en resultados empíricos, para analizar condiciones necesarias y su posible acción conjunta.

receptor. Sin embargo, no es una relación lineal: la mano de obra altamente calificada favorecerá la IED tipo h y disuadirá el tipo v, mientras que la mano de obra muy escasa disuadirá la IED, incluso la de tipo v. En la muestra de casos latinoamericanos con tres secciones transversales de 17 países, la variabilidad surge de la dispersión entre las dotaciones de habilidades de los países, más que su evolución en el tiempo. Como no se trata aquí de variabilidad entre muchos pares de países (emisores y receptores) sino exclusivamente de países anfitriones, pierde sentido el argumento del diferencial salarial como causa de la IED de tipo v de modo que parece más razonable esperar causalidad positiva desde la Educación hacia la IED. Adicionalmente, los coeficientes estimados para las diferencias en las habilidades entre los países de la OCDE (i) y los países de América Latina (j), en general no resultaron significativos (Capítulo 1). Estudios de caso muestran que la IED vertical (o compleja, con componente exportador) es importante, pero quizás ya no esté predominantemente orientada a buscar mano de obra poco educada.

\*\*\* Los costos de comercio expresados por el contrario de la apertura y la distancia respecto a los principales socios comerciales cuando son elevados favorecen algunos tipos de IED horizontal (el argumento de “saltar la tarifa”) pero disuaden de manera muy firme cualquier tipo de IED vertical. Esta ambivalencia sugiere considerar este factor como una causa INUS más que una condición individual suficiente y relevante.

\*\*\*\* Pinto (2013) argumenta que los partidos de izquierda en los gobiernos, buscando el interés de los trabajadores, favorecerán la presencia de las ET; mientras que los gobiernos de centro y derecha que buscan el interés de los capitalistas locales, tenderán a disuadir la entrada de IED. Ello implicaría que, con la excepción de casos de confrontación que se expresen en expropiación, no serán los gobiernos de izquierda los más reguladores. Cómo la orientación política general afecta las políticas de RBC no es inmediato. Mejorar las reglas afectará positivamente a todo tipo de capital, por lo tanto, se puede derivar del marco analítico de Pinto que serán los gobiernos de centro y derecha los que tengan esta intención, y por lo tanto serán los más propensos a la aplicación de políticas de tipo RBC. Todavía más claro, la hipótesis de Pinto implica que, con la excepción de las privatizaciones masivas, serán gobiernos de izquierda los que más recurran a la aplicación de inventivos para la IED.

### **3. Una explicación de las políticas de IED en América Latina 1980 - 2015 utilizando conjuntos difusos**

#### **3.1 Método**

Como explica Ragin 2008, cuando el número de observaciones no es suficiente para el análisis estadístico o econométrico, el Fuzzy Set QCA es un método alternativo "basado en el análisis de relaciones entre conjuntos", en un "camino intermedio entre la investigación social cuantitativa y cualitativa". El análisis de las tablas de verdad, a través de su software fsQCA 3.0, busca identificar combinaciones de los conjuntos explicativos que son condiciones suficientes "**consistentes**" para la ocurrencia del resultado (*output*): la política hacia la IED. Después de seleccionar las relaciones suficientes consistentes, el método propone el cálculo del índice de cobertura, que muestra el alcance de la explicación proporcionada por estos conjuntos, qué tan necesarias son esas "causas" suficientes para la ocurrencia de cierta política.

La teoría y la observación empírica permiten preestablecer alguna conexión lógica entre condiciones explicativas ("*causes*") y sus resultados ("*outcomes*"). La consistencia se refiere a cuánto aparece, dentro de la realidad observada (la muestra), cierto subconjunto de características que producen un resultado. Los conjuntos estrictos (*Crispy Sets*) implican que

la observación tiene una correspondencia completa con el atributo. La membresía completa vale uno, y cualquier otra situación vale cero: cada observación tiene o no tiene el atributo. La frecuencia con la que ocurre el resultado Y dadas las causas X, con respecto a todos los casos en los que aparece X, mide el índice de consistencia. Si este índice es 1 en la muestra, implica que siempre que las causas están presentes, se produce el resultado. Si se busca una relación causal entre X e Y, las X son causas suficientes para producir el resultado Y.

Los Conjuntos Difusos (*Fuzzy Sets*) no implican pertenencia completa de la observación al atributo. En cambio, hay una membresía parcial, que vale menos de uno. El cálculo del índice de consistencia sigue la lógica de los *Crispy Sets*, pero al tratarse de observaciones cuyo valor es menor o igual a uno, el índice calculado con la frecuencia generalmente no suma 1. Por lo tanto, Ragin 2008 sugiere considerar como consistentes todos los casos con un índice superior a 0,75.

Una vez verificada la consistencia, el análisis busca identificar cuánto las relaciones consistentes encontradas “explican” el suceso Y. La cobertura mide la relevancia empírica que tiene este subconjunto consistente en la ocurrencia de Y dentro de la muestra. Es la frecuencia en la que aparece el subconjunto X intersección Y (o Y dado X) dentro del conjunto de observaciones en el que se produce Y. X puede ser causa suficiente de Y, pero explicar solamente un porcentaje muy bajo de los casos Y en la muestra, y por lo tanto esa explicación consistente es irrelevante. Con *Crispy Sets*, el cálculo de frecuencia es la suma de valores unitarios, por lo que el índice tiene un número exacto de casos en ambos lados del cociente. En *Fuzzy Sets*, el numerador es una suma de números menores que uno, por lo que los valores totales es menor que la frecuencia de los casos que cumplen con la membresía al atributo correspondiente por encima del punto de corte 0.5. Siendo el conjunto X intersección Y una condición suficiente consistente para Y, es también una explicación relevante cuando el índice de cobertura está cerca de 1. Es una medida de cuán “necesarias” son esas causas suficientes.

Schneider y Wageman (2012) explican que no solo el tamaño "n" medio (mayor que para un estudio profundo de casos pero menor que el necesario para la inferencia estadístico-econométrica) es una buena razón para la realización de un análisis cualitativo comparativo (QCA). El análisis de la complejidad causal es la ganancia más importante de este método. La posibilidad de comprender diferentes tipos de conexiones lógicas entre los conjuntos de información y explorar posibles relaciones causales que van más allá de los métodos correlacionales, es la principal contribución del método. Es una forma alternativa de pensar sobre las relaciones entre conjuntos.

El software fsQCA3.0 hace todas las combinaciones posibles de los factores o variables seleccionadas, cada configuración es una fila en una tabla de verdad. La tabla presenta el índice de consistencia y cobertura de cada fila, y guía la selección de configuraciones suficientes sobre el umbral de consistencia. Ragin propone en algunos lugares 0.8, y en otros textos (Ragin, 2008) propone un 0.75 para considerar una configuración lo suficientemente consistente. Este trabajo seleccionará combinaciones que alcancen un límite cercano a 0.8. Haciendo un paralelismo con conjuntos estrictos (*Crisp Sets*) ese valor de consistencia puede

verse como si más del 80% de las observaciones que muestran los atributos muestran también el resultado (en conjuntos difusos son observaciones cuyo atributo vale más de 0.5). La combinación de esas características (configuración) se define como suficiente.

Cada configuración suficiente consistente puede no tener una gran cobertura. Una solución compleja puede tener una cobertura mucho más amplia, porque contiene el conjunto unión de varias combinaciones suficientes consistentes, cada una de las cuales es un conjunto de la intersección de causas, que se denominan implicantes primarios (*prime implicants*). La gran virtud de este tipo de solución es su mayor alcance, pero el inconveniente es que por lo general incluye un número grande de atributos, algunos de ellos con muy poca capacidad explicativa. La solución parsimoniosa es el otro extremo: surge de un procedimiento de minimización lógica (algoritmo Mc Kluskey) e incluye el menor número de configuraciones consistentes que conservan la información contenida en la tabla de verdad. Ragin 2008 y Schneider y Wagemann (2012) recomiendan expresar los resultados del análisis de la tabla de verdad a través de la solución intermedia, que resulta de la solución parsimoniosa incluyendo algunos implicantes primarios orientados por la selección del investigador de alguna causalidad esperada relevante.

### **3.2 Conjuntos explicativos para análisis cualitativo comparativo (QCA) de las políticas hacia la IED en AL**

El esquema de negociación propuesto por Dunning y Lundan sugiere algunos factores que pueden explicar la aparición de políticas regulatorias o promocionales, relacionadas tanto con la capacidad de atracción de IED que tenga el país, como con la oferta de inversiones disponible en el mundo con potencial destino a ese país. El modelo teórico sugiere que algunas características de la economía y la sociedad, así como las preferencias del gobierno, influyen de forma determinante en la definición de políticas.

Por lo tanto, la investigación empírica de los factores que determinan las políticas hacia la IED en AL seguirá la siguiente formulación, donde F representa conexiones lógicas (relaciones entre conjuntos) más que formas funcionales:

$$POL_{it} = F (\text{DETERMINANTES DE LA IED}_{it}, \text{PREFERENCIAS DEL GOBIERNO}_{it})$$

$POL_{it}$  – EL RESULTADO A EXPLICAR. Las políticas hacia la IED diferenciadas en las tres grandes categorías, dos de ellas promocionales (con reglas y con incentivos) y la tercera referida las restricciones o regulaciones para el capital extranjero. Las promocionales vía reglas (RBC), a su vez, incluyen tres tipos: clima de negocios, acuerdos internacionales y agencias de promoción; mientras que las políticas promocionales con incentivos (IBC) van desde las políticas sectoriales a las zonas de procesamiento de exportaciones, pasando por las privatizaciones; y por último, las políticas restrictivas del comportamiento de las ET incluyen restricciones de entrada, requisitos de desempeño y expropiación. Estos nueve tipos de políticas fueron aplicadas por cada uno de los 17 países latinoamericanos (i) seleccionados, en los tres sub-períodos en los que se fracciona el tiempo total del estudio (t): 1984-1989, 1990-1999 y 2004-2015. La información se organiza, por lo tanto, en  $17 \times 3 = 51$  observaciones, para



cada uno de los nueve tipos de políticas ( $51 \times 9 = 459$ ). Cada uno de esos 459 puntos vale cero o uno de acuerdo a la presencia de la política considerada.

**DETERMINANTES DE LA IED.** En trabajos anteriores, hemos utilizado modelos econométricos para estudiar los determinantes de la IED con paneles de países y tiempo (Bittencourt y Domingo, 2004) y con datos de IED bilateral, a través de modelos de gravedad en Bittencourt, Domingo y Reig (2006) y en Bittencourt (coord.), (2012). En este último utilizamos el modelo Capital Conocimiento de Markusen (KCM) como control para estudiar efectos de la emergencia de China dentro de los circuitos mundiales de inversiones, sobre la IED recibida por América Latina. En el capítulo 1 de esta tesis se estimó también una versión del KCM para señalar algunos rasgos fundamentales del proceso de transnacionalización entre 1984 y 2012. Vale la pena recordar aquí algunos de los principales determinantes encontrados en ambos trabajos basados en el KCM:

- El tamaño aparece como un determinante principal en el mundo y en los países receptores latinoamericanos.
- La apertura aparece con un efecto positivo en el mundo pero no ocurre lo mismo para el caso de AL.
- La distancia respecto a los principales centros emisores es un factor principal que disuade a la IED, mientras que la adyacencia multiplica
- La búsqueda de mano de obra de baja calificación no resulta un determinante significativo en tramos relevantes del espacio mundial, con algunas excepciones (Europa como parte de estrategias complejas). Para el caso latinoamericano, si hay algún efecto, éste es la preferencia de la IED hacia buena calificación de la mano de obra.

Sin embargo, estos son resultados promedio. Algunas variables que no fueron significativas en las estimaciones econométricas deberían considerarse cuando se realiza un análisis cualitativo (más centrado en los casos). Las ideas más útiles que aportan las estimaciones son dos. Primero, la importancia del tipo de IED horizontal para toda la región, por lo que los determinantes de la IED tipo h deben incluirse con cuidado. Segundo, que la IED de tipo vertical según la lógica del KCM, es decir la orientada a la fuerza laboral de baja calificación, no resultó un determinante significativo de la IED en el caso de América Latina.

Para pensar en cómo surgen las políticas de IED, el esquema de Dunning sugirió que cuanto mayor sea la capacidad para atraer IED, más probabilidades habrá de que el gobierno aplique políticas reguladoras y menos necesidad de políticas promocionales. El paradigma OLI sugiere que el tamaño, el crecimiento, la estabilidad macro, la protección comercial son los principales determinantes de la IED horizontal u orientada al mercado (tipo h); mientras que el salario relativo, los recursos naturales y la apertura comercial generalmente están asociados con la IED vertical u orientada a los recursos (tipo v). Las instituciones y el capital humano afectan ambos tipos de IED, pero con diferentes impactos en la IED horizontal que en la vertical.

La presencia previa de IED en el país es una dimensión importante en el marco de Dunning y Lundan. Diversos estudios sobre los determinantes de la IED muestran que existe una

dependencia de la trayectoria, lo que es un tema muy importante cuando se trabaja con datos anuales. Para pensar en el poder relativo de las ET frente a los gobiernos, la mayor cantidad capital invertido anteriormente otorga más poder al país anfitrión, por lo que debería ser un efecto positivo en las políticas regulatorias o un efecto negativo en las políticas promocionales. Asiedu y Eshafani (2008) señalan que la presencia previa de ET puede estar generando una actividad de "Lobby" que impulsa la preferencia del gobierno a favor de estas empresas. Considerando ambas posibilidades, el efecto de la presencia previa de ET en las políticas reguladoras puede ser teóricamente ambiguo. Por lo tanto, cuál de estos efectos sea el predominante sería un asunto a ser determinado empíricamente. En este trabajo se propone utilizar la diversificación de los orígenes de la IED como indicador de la inserción del país en las corrientes mundiales de IED. Este indicador rompe la ambigüedad: cuánto más diversificación de la IED implica más poder del gobierno, lo que aumenta el potencial regulatorio y reduce la necesidad de incentivos.

Fuentes principales: Indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial. PRS - International Country Risk Guide (ICRG) adquirida por el grupo TyDE para 1984-2016. UNCTAD: Stock de IED total en cada país. OCDE: Base de datos bilateral de IED. Ver Capítulo 1. Anexo III.

PREFERENCIAS GUBERNAMENTALES. Esta dimensión se refiere a la orientación política de los gobiernos. En particular, qué configuraciones de política de IED son consistentes con gobiernos de izquierda o de derecha (y centro derecha) puede ser útil para observar si la hipótesis de Pinto según su formulación del Cuadro 3 se encuentra con cierta frecuencia en la muestra de América Latina.

En este capítulo, la perspectiva política se representa con dos conjuntos estrictos (*Crispy Sets*): L que vale 1 cuando hay al menos un gobierno de izquierda dentro del subperíodo considerado y M es 1 cuando la izquierda gobierna durante la mayor parte del período claramente (hasta 6 años de gobierno de izquierda se considera L, 7 o más años izquierda se incluye en M).

Vale señalar que el atributo L está más extendido que M por definición. M es un subconjunto de L; cada caso  $M^{68}$  está incluido en el conjunto  $L^{69}$ . Como L incluye alguna alternancia política, M implica más años gobernados por un partido de izquierda, una condición más estricta que califica cada subperíodo. En el sentido contrario, no M ( $\sim M$ ) representa un conjunto más extendido que no L ( $\sim L$ ), porque el primero incluye alguna posible alternancia de izquierda, pero el segundo no lo hace:  $\sim L$  señala un sub-período con una presencia exclusiva de gobiernos orientados hacia el centro o hacia la derecha.

### 3.3 Calibración

La calibración es el procedimiento por el que se transforman las variables cuantitativas en conjuntos difusos FS (*Fuzzy Sets*). Para ello se sigue a Ragin (2008, Capítulo 5). El primer

---

<sup>68</sup> Los casos M fueron 13: Cos80, Nic80, Ven80, Arg00, Bol00, Bra00, Chi00, Cos00, Ecu00, Nic00, Per00, Uru00, Ven00, por lo tanto  $\sim M$  es un conjunto que incluye los restantes 38 casos.

<sup>69</sup> Los casos L fueron 20, los M más: Per80, Bol90, Chi90, Cos90, ElS00, Gua00, Par00. El conjunto  $\sim L$  incluye 31 casos, países que solo tuvieron gobiernos de centro o derecha en el correspondiente sub período.

paso es definir tres umbrales: un punto de corte (*crossover*) que corresponda al 0.5 en el rango 0-1, un punto de membresía total al atributo que implica más de 0.95 en el espacio 0-1, y un punto de no membresía debajo de lo cual el caso se considera casi totalmente fuera del atributo (0.05 en el espacio 0-1). La selección de estos tres puntos no es trivial, y es tan determinante de los resultados, como lo es la asignación de los valores 0 o 1 para las Políticas de IED y para la orientación política general.

El segundo paso del procedimiento consiste en usar la distancia entre estos tres puntos para distribuir los valores que aparecen en el rango de la variable en el espacio de un FS, es decir en el intervalo [0,1]. Ragin propone un procedimiento de dos pasos para esta transformación: primero usar un algoritmo para traducirlo a un rango de 5 a -5, segundo expresar esa transformación en el espacio 0-1 a través de la ecuación  $FS[0-1] = \exp(\text{var5}, -5) / (1 + \exp(\text{var5}, -5))$ .

Cuadro 2. Calibración de las variables explicativas como *Fuzzy Sets*

Variable	Gran tamaño (B) Big	Inflación (I)	Bajo riesgo político (R) Risk	Orígenes de IED (F) FDI	Apertura exportadora (O) Openess	Exportaciones mineras (X)	Educación (E)
Variable Original First year (FY) Simple average of the period (SA)	GDP (2010 US\$ million) FY	Inflation % SA	Political Risk Index SA	Número de países origen de IED FY	% Export. bienes sobre PIB FY	% Mining & petroleum exports/total goods export FY	Years schooling in population 25-60 years old SA
Fuente	WDI/ Banco Mundial	WDI	PRS Group	OECD Bilateral FDI Database	WDI	WDI	Barro and Lee (2016) Database
Umbral de corte	190.000	200	65	10	18	30	7
Membresía plena	700.000	50	75	20	35	60	9
No membresía	10.000	5	55	4	10	10	4.5

Solamente a efectos de ilustrar el significado del punto de corte, de la pertenencia plena y de la no membresía, para estos conjuntos, se señalan algunos ejemplos:

El punto de corte para el tamaño (190 mil millones dólares de 2010) deja a Argentina en 1990s como el primero que pertenece a la categoría grande y Chile 2004-2015 como el más cercano pero no perteneciente a esa categoría. Brasil, México, Argentina, Venezuela y Colombia (solo luego de 2004) son los países “grandes” según el umbral de membresía plena. En el otro extremo, los más pequeños fueron: Nicaragua y Honduras, más Bolivia, Paraguay y Panamá en algún sub-período.

El índice de riesgo político separa como países de bajo riesgo a los que superan 65 puntos en el promedio de cada sub-período. Apenas sobre el límite se encuentran Brasil y México en los 1980s, apenas por debajo Nicaragua en 2004-2015. Chile luego de 2004 es la referencia de

bajo riesgo, único país por encima de 75 puntos, por debajo pero cercanos se encuentran Panamá, Costa Rica y Uruguay.

Países exportadores son aquellos que superan 18% en la proporción de exportaciones de bienes sobre PIB. Los casos en el límite son los de Uruguay apenas por encima y Ecuador apenas por debajo, ambos en la década de 1990. Los casos por encima de ese umbral son 25, la mitad de la muestra. Arriba de 30% se encuentran Venezuela (en 1990s y 2000s), Costa Rica y Chile en 2000s, y también Nicaragua y Honduras en los 1990s.

Para exportaciones de minería y petróleo el corte en 30% separa por encima como primera observación a Colombia en 1990 (37%) y debajo queda Argentina (19%). Los casos por encima son 20 observaciones y por debajo 31. Las observaciones con membresía plena, es decir con 60% o más de sus exportaciones de bienes compuestas por minería y petróleo, fueron los siguientes: VEN siempre, BOL 1984-89 y 2004-15, ECU 1984-89, PER 1984-89 y MEX 1984-89.

En materia educativa los que apenas superan el umbral de corte con 7 años de educación promedio de su fuerza de trabajo son Venezuela en el subperíodo más reciente (con 7.0 años) y Uruguay en 1980s (con 7.2 años); mientras que los más cercanos por debajo del umbral son México en los 1990s y Costa Rica en los 1980s. Los educados, por arriba de 9 años fueron CHL 2004-15, ARG 2004-15, SLV 2004-15 y PAN 2004-15. Los no educados, por debajo de 4.5 años fueron: HND 1984-89, NIC 1984-89, BRA1984-89 y Guatemala en los tres subperíodos.

#### **4. Resultados principales**

En el Capítulo 2 se propone una tipología, que luego de una muy extensa investigación histórico-bibliográfica, se aplica para describir sintéticamente la ocurrencia de Políticas de IED en los países de AL desde 1984 a 2015. La tipología incluye nueve clases (o tipos) que asumen valor uno en presencia de pertenencia plena a la categoría (Conjuntos estrictos o *Crispy Sets*, CS) y cero en otro caso. A su vez, estas clases se agregaron a efectos de resumir, en tres grupos que también asumen la forma de CS: Políticas Regulatorias (REG), Competencia Basada en Reglas para la IED (RBC) y Competencia Basada en Incentivos para la IED (IBC).

Esta sección tiene como objetivo explicar la ocurrencia de estas políticas vinculando los CS que las representan con *Fuzzy Sets* (FS) que representan características estructurales y políticas de los países en el período. El CS que tiene en cuenta las regulaciones (REG) indica si el país aplicó al menos una de las siguientes políticas reguladoras en la década: restricciones de entrada (ENT), requisitos de desempeño (PER) o expropiaciones (EXPRO).

El conjunto CS que tiene en cuenta la competencia basada en reglas (RBC) vale uno si el país aplica uno de los tres tipos de políticas asignadas dentro de esta amplia categoría: mejorar el clima empresarial (CLI), firmar acuerdos internacionales de inversión (IIA) o implementar efectivamente una agencia de promoción de inversiones (IPA). El conjunto CS que incluye la competencia basada en incentivos (IBC) incluye observaciones que valen uno cuando el

gobierno aplicó al menos un mecanismo promocional buscando mejorar o asegurar las ganancias de las ET mediante algún tipo de subsidio o exoneración fiscal. Esta clase también incluye políticas bastante heterogéneas: privatizaciones (PRI), políticas sectoriales (SEC) o zonas de procesamiento de exportaciones (EPZ).

¿Cómo fue la evolución de las políticas de IED a lo largo de las tres décadas? En cuanto a las regulaciones, el Cuadro 3 muestra que la suma de REG disminuyó ligeramente de 1984 a 2015. Cada política regulatoria muestra menos observaciones en la década de 1990 que en la de 1980, y menos en la década de 2000 que en la de 1990. ¿Cuáles fueron las novedades de la última década? Tres gobiernos orientados a la izquierda aplicaron expropiaciones. En otras palabras, EXPRO es un pequeño subconjunto (tres observaciones) de M, M es una condición necesaria pero no suficiente para EXPRO. De hecho, la cobertura (necesidad) de la condición M es muy baja: solo tres de diez gobiernos mayoritariamente de izquierda aplicaron estas políticas en el último período.

Cuadro 3. Panorama de las Políticas hacia la IED y Orientación Política General 1984-2015

	REG	EXPRO	RBC	IIA	IBC	PRI	L	M
1984-89	9	0	4	0	12	4	4	3
1991-99	8	0	17	13	17	12	3	0
2004-15	7	3	12	10	13	1	13	10
Total	24	3	33	23	42	17	20	13

El Cuadro 3 también ofrece información valiosa para observar cómo los países latinoamericanos participaron en la competencia por la IED, en su versión vía reglas y vía incentivos. La primera (RBC) aumenta su suma desde la década de 1980 a la de 1990, cuando todos los países intentaron mejorar el clima para las inversiones o firmar acuerdos internacionales que contienen reglas favorables para el capital extranjero. Hubo solo cuatro casos de RBC en los años 80, el número de observaciones aumentó a 17 (la muestra completa) en la década de 1990, y 12 en el último período. La firma de acuerdos internacionales de protección de inversiones (IIA) tuvo un máximo en la década de 1990, explicando por qué RBC también tuvo su máximo en el mismo subperíodo. Otras políticas que componen esta categoría (CLI e IPA) tuvieron un máximo en el último período, apoyando la tendencia esperada.

En relación a la evolución de los incentivos para la IED, el Cuadro 3 muestra un máximo de IBC en la década de 1990, con casi la misma frecuencia en la década de 1980 que en el último período. Las políticas sectoriales y las zonas de procesamiento de exportaciones aumentan con el tiempo llegando a diez casos cada política en el último período (de cinco y siete casos en la década de 1980), en línea con la hipótesis. Las privatizaciones comenzaron en los años ochenta, se concentraron en la década de 1990, y casi no están presentes en el último subperíodo.

¿Quién quiere y quién necesita mejorar su imagen en el "concurso de belleza"? A este tema se refiere la segunda proposición de Dunning y Lundan (2008). El conjunto de RBC tiene la intención de representar si el país intenta atraer IED a través del cambio de reglas, aplicando

cualquiera de las políticas agrupadas bajo ese tipo de competencia. La sección 4.1 analiza las configuraciones de orientación política y características estructurales que son condiciones consistentes suficientes para la presencia de RBC.

¿Quién quiere y quién puede regular? Esta pregunta se refiere a la tercera proposición. Quizás el gobierno tenga una orientación política para regular la IED, queriendo obtener beneficios de la presencia de las empresas transnacionales, pero las situaciones estructurales y macroeconómicas impiden concretar estos deseos. El método fsQCA ayuda a organizar datos políticos y estructurales en busca de respuestas a la pregunta en la Sección 4.2.

¿Quién quiere y quién necesita atraer IED activamente? En base a las proposiciones segunda y tercera, los países poco atractivos deberán utilizar un esquema de promoción activo si tienen por intención afectar o alinear el comportamiento de las ET. El conjunto de IBC incluye observaciones que valen uno cuando el país utiliza al menos un incentivo para atraer IED. Casi todos los países aplicaron este tipo de políticas desde 1990, y los incentivos cambian su naturaleza a lo largo del tiempo. La sección 4.3 analiza el conjunto de IBC y sus componentes utilizando fsQCA.

#### **4.1 Los países de centro-derecha "poco atractivos" quieren cambiar esta condición utilizando la competencia por la IED basada en reglas**

La segunda proposición de Dunning y Lundan (2008) implica que a medida que más países aumentan la competencia por la IED con el tiempo, más tienen que mejorar, cada uno de ellos, la apariencia de sus "activos" relativos. La mejora de las reglas para el ambiente de negocios es un instrumento principal en este "concurso de belleza". El conjunto estricto RBC (Competencia por la IED basada en reglas) vale uno cuando el país aplica al menos una de las siguientes políticas: mejorar el clima general de negocios (CLI), firmar acuerdos internacionales de protección de inversiones (AII) o implementar una agencia de promoción de inversiones (IPA). Estas políticas reducen los costos directos para las empresas transnacionales (por ejemplo, mediante servicios públicos más eficientes, mayor productividad en el "ambiente" o salarios reales más bajos) e intentan reducir los costos indirectos, mejorando la credibilidad institucional y de las políticas nacionales.

Las hipótesis basadas en la proposición 2 son las siguientes:

- H1: cuanto menos factores atractivos para la IED disponga el país, es decir una dotación de determinantes de la IED "baja", más necesitará mejorar las reglas, lo que implica  $RBC=1$ . El argumento de IED "footloose" implica que menos inserción en los circuitos de IED refuerza los "bajos" determinantes de la IED, lo que implicará que opere como una causa conjunta (INUS) para más necesidad de RBC.
- H2: con respecto a las preferencias del gobierno, la causalidad esperada de la presencia de una orientación general de izquierda del partido del presidente no está clara, mientras que el efecto esperado de la presencia de un gobierno de centro o de derecha es positivo, se espera que  $\sim M$  sea condición suficiente para RBC.

El modelo con el conjunto completo de determinantes incluye la orientación política: M-Izquierda en el gobierno; y factores económicos: S-Gran tamaño (*size*)<sup>70</sup>, O- Apertura de exportaciones<sup>71</sup>, R- Riesgo político<sup>72</sup>, X-Exportaciones minerales<sup>73</sup>, y F-diversificación de la IED recibida<sup>74</sup>. Por lo tanto, el número de condiciones está debajo del límite recomendado por la literatura, pero es suficientemente alto como para implicar algunos problemas. Se elige, por lo tanto, trabajar con una menor cantidad de condiciones<sup>75</sup>. A efectos de seleccionar las condiciones a incluir, se realizaron varios ensayos que se incluyen en el Anexo I.

El Anexo I muestra soluciones complejas para modelos con configuraciones explicando RBC que incluyen todas las condiciones enunciadas<sup>76</sup>. El Cuadro A3 en el Anexo 1 muestra las soluciones intermedias y parsimoniosas resultantes del Análisis Estándar en fsQCA 3.0, que es el tipo de solución recomendada por Ragin (2008) y Schneider y Wagemann (2013; 2012, capítulo 7). Las soluciones muestran que fueron gobiernos de centro o de derecha los que aplicaron este tipo de competencia para la IED, en dos opciones: abiertos o pequeños<sup>77</sup>. Existen cuatro casos contradictorios para la suficiencia de la solución, que verifican las configuraciones pero no ocurre el resultado RBC: Uruguay, Perú, Ecuador y El Salvador, todos en la década de 1980. Quizás ~M sea una causa suficiente perfecta para RBC si se excluye de la muestra el sub-período correspondiente a la década de 1980, cuando la competencia vía reglas todavía no estaba ampliamente expandida en el mundo.

El Cuadro 4 muestra las soluciones parsimoniosa e intermedia, cuando se restringe la muestra al período 1990-2015. El Cuadro A4 en el Anexo I muestra la solución compleja. La Solución Parsimoniosa tiene la forma: ~M + R~F, que implica dos formas alternativas para que los

<sup>70</sup> Observaciones con un PIB mayor a 190.000 millones de dólares de 2010 son los valores mayores que 0.5 en el *Fuzzy Set S*.

<sup>71</sup> O>0.5 se corresponde con exportaciones de bienes mayores que 18% del PIB al principio de cada sub-período. Ese porcentaje es la media aritmética de la muestra.

<sup>72</sup> Political Risk Index (PRI) del International Country Risk Guide (ICRG), R=0.5 cuando PRI es igual a 65 en el promedio simple de cada país en cada subperíodo. Valores más altos implican observaciones con menos riesgo político y valores menores son más riesgosos.

<sup>73</sup> Exportaciones mineras o petroleras con un umbral de corte que hace valer X=0.5 cuando se llega a 30% del total de exportaciones de bienes al inicio de cada subperíodo.

<sup>74</sup> El valor F=0.5 es el punto de corte que se alcanza cuando hay cuatro países de origen de la IED. Menos de 4 señala poca diversificación y más de cuatro alta diversificación.

<sup>75</sup> Rihoux y Marx 2013 sugieren no más de 8 condiciones para estudios con gran número de observaciones, y una relación condiciones/observaciones con un valor inferior a 0.2 cuando son estudios con un número medio o bajo de observaciones. Contabilizando todas las observaciones 6/51 = 0.12 está por debajo del límite de 0.2 sugerido. Pero cuando el análisis se realiza para las décadas posteriores a 1990, 6/34=0.18, queda cerca del límite. Seis condiciones implican muchas posibles causas conjuntas (2<sup>6</sup>), lo que aumenta el riesgo de encontrar explicaciones suficientes pero no relevantes, porque cada una de ellas tiene una cobertura muy baja.

<sup>76</sup> En el Anexo 1, El Cuadro A1 muestra una solución compuesta por seis posibles causas combinadas sugiere mantener la apertura de exportación (O) que representa los determinantes de la IED vertical y descartar las exportaciones de minerales (X) que implican un tipo específico de IED vertical. Hay un error en la fuente original de información. WDI Data Base del Banco Mundial registra a Paraguay como un exportador de petróleo, con 46% de sus exportaciones de bienes en 2004. Por eso Par00 se incluye como miembro del conjunto configuracional 2. El Cuadro A2 en el Anexo 1 muestra la solución compleja para el modelo que mantiene M, S, R, O y F como causas explicativas de la RBC. Las causas pueden ordenarse en un conjunto INUS con la forma: ~ M (~ SO + ~ SR ~ F + ~ S ~ R + ROF) →RBC; que resulta de factorizar ~M en la solución compuesta por cuatro vías alternativas para producir RBC: ~M~SO + ~M~SR~F+ ~M~S~R+~MROF→ RBC.

<sup>77</sup> ~ M ingresa en cada componente de la solución intermedia, la mejor solución es: ~MO+ ~M~SR~F + ~M~S~RF→ RBC, factorizando: ~M(O+~S(R~F+~RF)) → RBC.

gobiernos apliquen RBC. La primera alternativa son los gobiernos de centro o derecha: una condición perfectamente suficiente (consistencia = 1) cumplida por los 24 casos enumerados en la primera fila de la tabla 5. Asimismo, la cobertura de esta solución parcial es elevada, alcanzando el 83% de los casos de RBC. A pesar de esto,  $\sim M$  no es una condición necesaria para RBC porque se encuentran cinco observaciones de gobiernos de izquierda, que también aplicaron esta política después de 2000: Chile, Costa Rica, Nicaragua, Perú y Uruguay, que forman el 17% restante del total de casos RBC.

**Cuadro 4. EXPLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE COMPETENCIA POR LA IED BASADA EN REGLAS (RBC) UTILIZANDO FSQCA. SUB-PERÍODO 1990-2015**

	Cobertura	Cobertura específica	Consistencia	Casos con membresía mayor que 0.5 en las condiciones y en el resultado
MODEL RBC = f(M, S, R, O, F) 1990-2015--PARSIMONIUS SOLUTION				
$\sim M$	0.83	0.58	1	Arg90, Bol90, Bra90, Chi90, Col90, Cos90, Ecu90, EIS90, Gua90, Hon90, Mex90, Nic90, Pan90, Par90, Per90, Uru90, Ven90, Col00, EIS00, Gua00, Pan00, Par00, Hon00, Mex00
R $\sim$ F	0.33	0.09	0.95	Cos90, EIS90, Uru00, Arg90, Cos00, Uru90, EIS00, Pan00, Par90
Solución conjunta	0.92		0.98	
INTERMEDIATE SOLUTION Assumptions: KEEP $\sim M$ $\sim S$ O				
$\sim M \sim S$	0.62	0.26	1	Nic90, Hon90, Bol90, Pan90, Par90, EIS90, Hon00, Cos90, Par00, Pan00, EIS00, Gua90, Uru90, Gua00, Ecu90, Per90, Chi90, Col90
$\sim MR$	0.36	0.02	1	Pan00, Cos90, Chi90, Arg90, EIS90, Mex00, Mex90, Uru90, EIS00, Par90, Ven90, Bra90
$\sim MF$	0.33	0.04	1	Bra90, Mex00, Per90, Ecu90, Ven90, Col00, Chi90, Col90, Mex90
$\sim SRO \sim F$	0.21	0.07	0.92	Cos00, Uru00, EIS00, Cos90, Uru90
Solución conjunta	0.83		0.98	

El segundo camino para producir el resultado RBC lo forman los casos que combinan bajo riesgo político (alto R) con poca inserción de IED al comienzo de cada sub-período (bajo F), cumplidos por las seis observaciones enumeradas en la segunda fila de la Tabla 5. Este conjunto incluye dos casos con gobiernos de izquierda en 2004-2015 (Costa Rica y Uruguay).

La solución intermedia incluye más condiciones que la solución parsimoniosa, lo que como regla general mejora la consistencia pero disminuye la cobertura. Este es un “*trade off*” entre consistencia y cobertura que ocurre usualmente, tanto para el análisis de condiciones suficientes como para el estudio de condiciones necesarias (Schneider y Wagemann 2012, Capítulo 5<sup>78</sup>). Concretamente, en este caso la solución intermedia disminuye la cobertura sin

<sup>78</sup> “The more conditions that are combined, the more difficult membership in it becomes (section 2.1). This makes the set ever smaller, and thus makes it more likely to be a consistent subset of the outcome. At the same time, precisely because membership becomes more and more difficult, long conjunctions cover less and less of the outcome simply because so few cases are members of this conjunction... The inherent tradeoff between



aumentar la consistencia de la solución conjunta, lo que implica que aporta poco. Se menciona porque ofrece conceptualmente otras formas interesantes para lograr el resultado. El Cuadro 5 muestra que esta solución es la unión de cuatro “*prime implicants*” o condiciones INUS:

$$\sim M \sim S + \sim MR + \sim MF + \sim SRO \sim F \rightarrow RBC$$

Que factorizando queda:  $\sim M(\sim S + R + F) + \sim SRO \sim F$ .

El componente  $\sim M \sim S$  es, con mucho, la causa combinada suficiente más importante, perfectamente consistente y que cubre casi 2/3 del total de casos de RBC. Se observa que  $\sim MR + \sim MF$  agregan muy poca cobertura específica, ya que adicionan pocos casos nuevos al conjunto de soluciones<sup>79</sup>, pero podrían ser relevantes porque agregan a la solución a países de bajo riesgo o con inserción en los circuitos de IED (grandes o pequeños). Estos países probablemente aplicaron RBC debido a las preferencias sobre el modelo de desarrollo (esto es por razones ideológicas,  $\sim M$ ) no tanto como necesidad de compensar debilidades en la calidad de sus “determinantes”.

El segundo término en la solución intermedia factorizada indica otra forma de RBC: cinco observaciones de países pequeños, abiertos y de bajo riesgo con baja diversificación de IED al comienzo del sub-período correspondiente. Estos son Costa Rica y Uruguay después de 1990 y El Salvador en la década de 2000. Estos países pequeños pero con buen perfil de sus determinantes, de acuerdo a su apertura y riesgo político, utilizan RBC tratando de obtener inserción en los circuitos de inversión internacional, con independencia del signo político de sus gobiernos.

Resumiendo los principales resultados de esta sección:

- i. Algunos países pequeños apuntan a RBC tratando de ganar posición en el "concurso de belleza", incluso si han obtenido un interesante apertura exportadora y presentan bajo riesgo político. La combinación pequeño y con gobierno de centro o derecha es una explicación consistente con cobertura bastante elevada.
- ii. La presencia de gobiernos de centro o derecha resulta por sí misma, una causa perfectamente suficiente para la ocurrencia de RBC, con una muy buena cobertura (4/5 de los casos de RBC después de 1990), aunque no alcanza a configurarse como condición necesaria. Hubo cinco casos de gobiernos de orientación izquierdista que aplicaron RBC en el reciente sub-período, contradiciendo la afirmación de necesidad: Chile, Costa Rica, Nicaragua, Perú y Uruguay.

---

consistency and coverage ...for an analysis of sufficiency, but works in the same way in the analysis of necessity.” Schneider and Wagemann (2012, 149)

<sup>79</sup> Téngase en cuenta que la cobertura específica (“*unique*”) es la cobertura que el software atribuye marginalmente a cada condición y depende de los supuestos sobre las relaciones esperadas. La solución incluía la previsión de que RBC tendría como efectos causales esperados: poco tamaño, apertura y orientación política no M, agregando riesgo político y la inserción en los circuitos de IED como refuerzo de los principales determinantes (*prime implicants* en las palabras de Ragin, 2008). Vale la pena señalar que esta puede no ser la única interpretación plausible.

- iii. Aplicar RBC o no hacerlo puede ser una línea divisoria entre los modelos de desarrollo de los gobiernos de izquierda en América Latina después del año 2000. Los cinco casos mencionados difieren en este aspecto y en otros muchos, respecto a los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador y Venezuela; los que, a su vez, tienen en común este atributo (no RBC) pero difiere en muchos otros aspectos.

#### **4.2 Solo los países "atractivos" pueden regular la IED**

La Proposición 3 del marco de negociación de Dunning dice que cuánto más atractivos para las ET disponga el país anfitrión, más competencia habrá entre las empresas por estos recursos, capacidades o mercados, lo que implica mayor probabilidad de que el gobierno pueda implementar acciones para extraer los máximos beneficios de la presencia de ET. Esta proposición puede dar lugar a dos hipótesis o interrogantes, una vez que se intenta razonar en lógica de relaciones entre conjuntos:

- H3. Mejores determinantes de la IED son condiciones suficientes para las políticas reguladoras. Se espera cierta causalidad conjunta: por un lado el tamaño y el riesgo político, y por otro la apertura y el riesgo político, pueden ser "implicantes principales", desde el punto de vista de la IED horizontal y vertical, respectivamente. Estos factores pueden verse reforzados por la dependencia de la trayectoria, en países que ingresaron previamente en circuitos de IED, pueden facilitarse las posibilidades de regular la presencia de capital extranjero.
- H4. Gobiernos de centro-derecha son causa suficiente para regular la IED. Aunque no es un corolario inmediato, los argumentos de Pinto tienden a apoyar la hipótesis de que los gobiernos de derecha aplicarán políticas favorables al capital nacional, desfavoreciendo la IED. Esta hipótesis será refutada si no se encuentran que la orientación política general del gobierno condiciona la regulación, o si se encuentran gobiernos de izquierda que regulan la IED frecuentemente.

**Cuadro 5. EXPLICANDO LAS POLÍTICAS DE REGULACIÓN DE LA IED CON FSQCA**

	Cober- tura	Cobertura específica	Consis- tencia	Casos con membresía mayor que 0.5 en las condiciones y en el resultado
<b><u>Modelo 1: REG = f(M,S, R, O, F)</u></b>				
PARSIMONIOUS SOLUTION				
SR	0.3	0.2	0.85	Mex00, Mex90, Arg00, Bra00, Ven90, Bra90, Ven80, Bra80, Arg90
MRF	0.11	0.02	0.81	Chi00, Arg00, Bra00
MS	0.14	0.04	0.88	Bra00, Arg00, Ven00, Ven80
Joint solution	0.37		0.84	
INTERMEDIATE SOLUTION				Assumptions: S R O F (present)
SRF	0.26	0.02	0.86	Mex00, Mex90, Ven90, Bra90, Bra80, Bra00, Arg00
~MSR	0.2	0.02	0.84	Mex00, Mex90, Ven90, Bra90, Bra80, Arg90
MSO	0.11	0.04	0.85	Ven00, Arg00, Ven80
MROF	0.09	0.02	0.78	Chi00, Arg00
Joint solution	0.35		0.83	
<b><u>Modelo 2: REG = f(M,S, R, O, X, F)</u></b>				
PARSIMONIOUS SOLUTION				
RX	0.22	0.08	0.82	Chi00, Chi90, Mex90, Ven80, Ven90
R~OF	0.2	0.05	0.66	Mex90, Bra00, Bra90, Bra80
X~FM	0.11	0.03	0.76	Bol00, Ven80, Ven00/(Per00(0.62,0) NOT OUTPUT)
SM	0.14	0.03	0.88	Bra00, Arg00, Ven00, Ven80
Joint solution	0.4		0.76	

REG: REGULATIONS (REG=1 IF ENT, PER OR EXPRO =1; REG1=0 IF ENT=PER=EXPRO=0)

Los resultados en el Cuadro 5 van en la línea de la H3 pero refutan H4. Se plantean dos modelos para discutir estas hipótesis. El primero (Modelo 1) incluye orientación política (M), gran tamaño (S), riesgo político (R), apertura (O) y diversificación de los orígenes de la IED (F)<sup>80</sup>. El Modelo 2 agrega a los anteriores la proporción de exportaciones de minerales y petróleo (X), para incluir la abundancia relativa de estos recursos, que se presume como un factor importante para la capacidad negociadora de los gobiernos. Los Cuadros A13 y A14 en el Anexo I muestran las soluciones complejas para ambos modelos.

La Solución Parsimoniosa para el Modelo 1 es el conjunto unión:

$$SR + MRF + MS \rightarrow REG$$

Que factorizando M permite una representación en dos términos:

$$SR + M(RF+S) \rightarrow REG$$

<sup>80</sup> Recuérdese que M indica las preferencias del gobierno según su orientación política general, S ilustra el tamaño que es un factor fundamental para atraer IED horizontal, mientras que la apertura O es el elemento clave para la IED vertical. R como medida de riesgo político puede ser vista como proxy de los factores institucionales. La magnitud de F indica la importancia de la dependencia de la trayectoria, la capacidad previamente expresada para atraer inversión extranjera.

Hay tres caminos alternativos que caracterizan los casos de políticas restrictivas o reguladoras hacia la IED. Primero, países grandes con bajo riesgo político (RS), cualquiera sea su orientación ideológica. Segundo, gobiernos de izquierda, pero esto ocurre en países grandes (MS) o de bajo riesgo con buena inserción en los flujos de inversión mundial (MRF).

Esta evidencia sugiere dos conclusiones preliminares. En primer lugar, se refuta la H4, no hay evidencia de que solo la derecha sea reguladora de la IED, ni de que lo sea más que la izquierda. En segundo lugar, se observa que el atributo izquierda en el gobierno aparece en la solución. Pero no todo gobierno de izquierda regula la IED, lo hacen solamente los que además disponen de factores económicos e institucionales que lo permiten. Esto va en línea con H3. Además, podría admitir la interpretación de que no todo gobierno de izquierda **puede** regular la IED, aunque quisiera hacerlo.

La solución intermedia es:

$SRF + \sim MSR + MSO + MROF \rightarrow REG,$

Que factorizando SR y MO queda de la forma:

$SR (\sim M + F) + MO (S + RF).$

Como la anterior solución, ésta también permite delimitar dos formas generales para regular la IED: la primera incluye países grandes y de bajo riesgo (RS)<sup>81</sup> combinados con gobiernos de centro o derecha ( $\sim M$ ) o con IED previamente diversificada (F); la segunda incluye gobiernos de izquierda en economías abiertas (MO) combinados con gran tamaño y apertura (MOS) o junto a la doble condición de bajo riesgo político y buena inserción en los flujos mundiales de IED (MORF).

Un aporte interesante de la solución intermedia es que hace aparecer componentes que soportan validez parcial de los argumentos de Pinto (2013). Tener gobiernos de centro o de derecha constituye una condición suficiente para la aparición de regulaciones de la IED, solamente en países grandes y de bajo riesgo ( $\sim MSR$ ). No se puede hablar de generalidad en el argumento de que la orientación política conservadora prefiere el capital nacional y discrimina al capital extranjero, sino que esta opción se expresa solamente en presencia de condiciones estructurales específicas, tamaño y bajo riesgo. Pero dentro de esa configuración,  $\sim M$  aparece como una causa INUS.

La cobertura de ambas soluciones es baja. El componente SR, gran tamaño combinado con bajo riesgo político, que es la condición con mayor cobertura, explica solamente un quinto de los casos de regulación, aunque debe señalarse que son casos relevantes y que su consistencia es alta<sup>82</sup>. Otras especificaciones del modelo confirman la solidez de este resultado. La

---

<sup>81</sup> Un análisis alternativo ajustando el “crossover point” a 300 mil millones de dólares en 2010, da como resultado que el tamaño resulta una causa suficiente considerado por sí solo.

<sup>82</sup> Col00, Ven00, Arg80 and Mex80 son los únicos casos que superan 0.5 en S pero no aparecen incluidos en la condición  $SR \rightarrow REG$ . Col00 queda fuera de la condición conjunta SR porque tiene alto riesgo político pero es un caso irrelevante porque no regula la IED. Arg80, Mex80 y Ven00 son casos que el ICRG considera políticamente riesgosos ( $PRI < 65$ ) y aplican políticas reguladoras de la IED. De todas formas, estos casos no contradicen la suficiencia de la condición SR para generar REG, sino su necesidad.

solución SR incluye nueve de los 14 países "más grandes" a los que la condición MS agrega el caso de Venezuela posterior a 2004 en la solución conjunta.

El modelo 2 enfatiza determinantes de la IED de tipo vertical, para lo que se incluye X, el papel de los recursos mineros. El software calcula la solución parsimoniosa:

$$RX + R\sim OF + X\sim FM + SM \rightarrow REG$$

Que factorizando X queda:  $X(R+\sim FM) + R\sim OF + SM$

La solución muestra tres formas alternativas para explicar la aparición de políticas reguladoras de la IED: la primera incluye países con exportaciones de minería y petróleo, con bajo riesgo político o con gobiernos de izquierda y baja diversificación de la IED. La segunda vía incluye países poco exportadores con bajo riesgo político y buena inserción en los circuitos de IED. El tercer camino lo forman países grandes con gobiernos de izquierda. Los casos que cumplen con la segunda y tercera parte de la condición son países grandes, a pesar de que este atributo solo aparece explícitamente en la tercera condición. Las exportaciones de minerales deben considerarse en la solución que explica la regulación, además del tamaño del país, ambos combinados con otros "buenos" determinantes de IED o con inserción previa en los circuitos de IED.

Los modelos 1 y 2 muestran baja cobertura, entre ambos pueden explicar menos de la mitad de los casos de políticas regulatorias de la IED. Esto implica que hay otras explicaciones, y estas "causas" suficientes están muy lejos de ser también necesarias. Sin embargo, el método permitió encontrar condiciones suficientes que importa destacar en la investigación de las hipótesis planteadas: en el contexto de esta muestra, casi todos los países "grandes" o exportadores de minerales (ambos combinados con otros determinantes generales, como el bajo riesgo político), aplican al menos una política reguladora de la IED.

La baja cobertura de estas soluciones, que casi no incluyen países pequeños, sugiere buscar condiciones suficientes para no regular la IED. Para ello se plantea el siguiente modelo:  
 $\sim REG = f(L, S, R, X, F)$

Se cambia M por L, dado que nos va a interesar el conjunto  $\sim L$ , que tiene una definición más estricta que  $\sim M$  ( $\sim L$  es un subconjunto de  $\sim M$ ), porque está formado por observaciones en las que no aparece la izquierda alternando en el gobierno ni siquiera por breves lapsos. Se eligen cuatro determinantes de la IED que aparecieron en las soluciones del cuadro 6.

**Cuadro 6. EXPLICANDO LA AUSENCIA DE POLÍTICAS REGULADORAS DE LA IED  
CON FSQCA**

<b>Modelo: <math>\sim\text{REG} = f(\text{L}, \text{S}, \text{R}, \text{X}, \text{F})</math></b>					
PARSIMONIOUS SOLUTION					
	Cober- tura	Cobertura específica	Consis- tencia	Casos con membresía mayor que 0.5 en las condiciones y en el resultado	Casos con membresía mayor que 0.5 en las condiciones pero NO en el resultado
$\sim\text{S}\sim\text{R}\sim\text{X}$	0.48	0.12	0.73	Nic80, Hon80, Hon90, Par80, Pan80, Gua80, Gua90, Pan90, Uru80, Hon00, Gua00, Nic00	Nic90, EIS80, Col80, Cos80
$\sim\text{L}\sim\text{S}\sim\text{F}$	0.52	0.15	0.76	Hon80, Hon90, Bol80, Par80, Pan80, EIS90, Pan90, Gua80, Uru80, Gua90, Uru90, Hon00, Chi80, Par90, Pan00	Nic90, EIS80, Col80
Joint solution	0.63		0.75		

El Cuadro 6 muestra la solución parsimoniosa:

$$\sim\text{S}\sim\text{R}\sim\text{X} + \sim\text{L}\sim\text{S}\sim\text{F} = \sim\text{S}(\sim\text{R}\sim\text{X} + \sim\text{L}\sim\text{F}) \rightarrow \sim\text{REG}.$$

La solución conjunta es la unión que dos configuraciones, ambas incluyen el atributo país pequeño ( $\sim\text{S}$ ). La cobertura de la solución conjunta es 0.63, que es una cobertura alta, aunque este conjunto unión no alcanza a constituir una causa necesaria para la inexistencia de la regulación de la IED.

La primera alternativa de la solución combina bajo PIB con alto riesgo político ( $\sim\text{R}$ ) y pocos recursos minerales ( $\sim\text{X}$ ). Hay cuatro casos que contradicen esta afirmación (EIS80, Col80, Cos80 y Nic90), pero el alto número de observaciones que confirman la relación, el carácter exploratorio del estudio y cierta probabilidad de error de medición, sugieren considerar que esta configuración es una condición suficiente aunque no pase el umbral 0.8.

El segundo componente de la solución muestra que ser países pequeños ( $\sim\text{S}$ ) con gobiernos de centro o derecha ( $\sim\text{L}$ ) y baja diversificación de orígenes de la IED ( $\sim\text{F}$ ) son condiciones suficientes para explicar la ausencia de regulación ( $\sim\text{REG}$ ). Si ambas condiciones se consideraran aisladamente, cada una de ellas explicaría la mitad del total de casos que no regulan la IED. Cuando se toman de manera conjunta, la primera aporta 0.12 a la segunda, y la segunda aporta 0.15 a la primera, para alcanzar la cobertura conjunta de 0.63.

Con respecto a H4, la orientación política (M,  $\sim\text{M}$ , L,  $\sim\text{L}$ ) aparece siempre combinada con una condición estructural que parece ser la explicación principal para REG o  $\sim\text{REG}$ . No es posible encontrar apoyo empírico para una causalidad suficiente de M o de  $\sim\text{M}$  hacia REG: aunque combinado con factores estructurales, el método encuentra ambas asociaciones, tanto izquierda como no izquierda aparecen asociados a la regulación de la IED. Sin embargo, la orientación política explica sin ambigüedad la ausencia de regulación: son gobiernos de centro o derecha en países pequeños y no insertados los que no aplican alguna política

regulatoria de la IED, la mayoría de ellos también son riesgosos y no exportadores de minerales. Esta configuración niega con claridad la hipótesis de Pinto: los gobiernos latinoamericanos ejercidos por partidos de centro o derecha no parecen preferir el capital local, por lo menos no a través de limitaciones al ingreso de la IED que moderen la competencia ejercida por el capital transnacional sobre los agentes domésticos.

#### **4.3 La aplicación de incentivos fue general. Las privatizaciones fueron determinadas políticamente, mientras que las fortalezas y debilidades de los países determinaron políticas sectoriales y/o zonas francas**

La competencia por la IED basada en incentivos (IBC) implica la oferta de beneficios específicos, principalmente en forma de subsidios o exoneraciones fiscales. Para el caso latinoamericano, tres tipos de políticas con este sentido fueron las más importantes: Privatizaciones (PRI), Zonas de Procesamiento de Exportaciones (EPZ) y Políticas Productivas Sectoriales (SEC) en actividades económicas donde los ET son dominantes o protagonistas.

Como se observa en el Cuadro 3, 42 entre las 51 observaciones totales (82.3%) aplicaron IBC en el conjunto del período. Pero es importante notar que los componentes varían entre los sub-períodos, así como, por su parte (pero no independiente de la evolución de las políticas IBC), también varía la orientación política general de los gobiernos. Esta constatación sugiere utilizar el método QCA para analizar "condiciones" relacionadas con cada uno de los componentes del IBC.

La proposición 3 de Dunning y Lundan (2008) sugiere la siguiente hipótesis:

H5: un país poco atractivo para las ET y con baja inserción en los circuitos internacionales de inversiones necesita aplicar incentivos que intentan compensar esas carencias. Los pequeños países no tienen el principal determinante estructural de la IED horizontal (tamaño), lo que implica que intentarán atraer IED utilizando las EPZ.

Los argumentos de Pinto (2013) sugieren una hipótesis adicional:

H6: los gobiernos de izquierda impulsarán políticas de incentivos a las empresas transnacionales, con la excepción de las privatizaciones, que serán preferidas por los gobiernos de centro o derecha.

Como se vio, la aplicación de IBC fue un fenómeno generalizado en 1984-2015. Es por eso que explicar este conjunto definido por la aplicación de alguno de sus componentes, es algo así como explicar los atributos de la composición de la muestra. Como explica Ragin (2008), esto supone que las explicaciones para la ocurrencia del fenómeno serán triviales. Se pueden plantear, por lo tanto, dos caminos para contrastar las hipótesis planteadas.

En primer lugar, hay que estudiar los tres componentes de IBC por separado. Si se mira por sub-períodos en la década de 1990 todos aplican IBC (la coincidencia con la muestra es total), mientras que solamente 5 países no aplican IBC en la década de 1980, y 4 gobiernos no los aplican en el último sub-período.

En segundo lugar, el análisis debe tener en cuenta la evolución a lo largo del tiempo. Los gobiernos generalmente aplicaron políticas como las SEC y las EPZ después de 1990, mientras que privatizaron casi exclusivamente en la década de 1990. Estos cambios en la composición de IBC sugieren no solamente estudiar los componentes por separado, sino incorporar la dimensión temporal en el estudio de las configuraciones suficientes.

En tercer lugar, si bien todas estas políticas implican incentivos que persiguen atraer IED, son heterogéneas en cuanto a otros objetivos que persigan, lo que puede implicar diferentes causas, además de las diferencias temporales en su implementación.

Entrando por lo tanto al estudio de cada política de incentivos hacia la IED, el Cuadro 7 muestra un modelo que explica las privatizaciones con las relaciones causales habituales: preferencias políticas y determinantes de IED seleccionados. La década de 1990 concentró la mayoría de las privatizaciones que ocurrieron en el período, 12 de 17 casos. Los modelos incluyen un conjunto llamado 1990, que vale uno en esta década y 0 en caso contrario. No es posible encontrar causas suficientes sin tener en cuenta este efecto temporal. Todos los conjuntos combinados que componen las soluciones incluyen la década de 1990 como una de las causas INUS.

**Cuadro 7. EXPLICACION FSQCA: PRIVATIZACIONES 1984-2015**

Modelo: PRI = f(M, S, R, O, F, 1990s)	Cobertura	Cobertura específica	Consistencia	Casos con membresía de 0.5 o más en la condición y resultado <sup>1</sup>
<b>INTERMEDIATE SOLUTION</b>				
~M~S~R~O1990s	0.31	0.27		Per90, Pan90, Nic90, Gua90, Col90, Ecu90
~MSR~O1990s	0.13	0.02	0.87	Mex90, Bra90, Arg90
~MSRF1990s	0.13	0.03	0.91	Mex90, Bra90, Ven90
Solución conjunta	0.43		0.87	
<b>PARSIMONIOUS SOLUTION</b>				
S1990s	0.22	0.13	0.92	Bra90, Mex90, Ven90, Arg90
~R~O1990s	0.34	0.24	0.84	Per90, Pan90, Nic90, Gua90, Col90, Ecu90
Solución conjunta	0.47		0.88	

La solución intermedia es:

$$\sim M \sim S \sim R \sim O 1990s + \sim MSR \sim O 1990s + \sim MSRF 1990s \rightarrow PRI$$

$$\text{Factorizando queda: } \sim M 1990s (\sim S \sim R \sim O + SR \sim O + SRF) \rightarrow PRI.$$

La solución conjunta identifica una determinación política clara: la presencia de gobiernos de centro o derecha (~M) combinada con la dimensión temporal 1990s aparece en todas las soluciones parciales. Pero no todos los gobiernos de centro o derecha privatizaron, sino solo en aquellos países en que ocurría alguna de las siguientes tres configuraciones: medianos o pequeños, poco exportadores y con alto riesgo; grandes-cerrados y de bajo riesgos (México, Brasil y Argentina); o grandes-cerrados con IED diversificada (Brasil, México y Venezuela). La cobertura de esta solución alcanza 0,43, con nueve casos sobre un total de 17 casos PRI,



pero son 9 sobre los 12 casos PRI que ocurrieron en la década de 1990, por lo tanto la cobertura sería bastante mayor si consideráramos esa década exclusivamente.

La solución parsimoniosa ofrece una visión alternativa, con posibles implicaciones conceptuales. Contiene la afirmación lógica:

$S_{1990s} + \sim R \sim O_{1990s} \rightarrow PRI$

Que factorizando queda:  $1990s (S + \sim R \sim O) \rightarrow PRI$ .

Excluye la orientación política, tal vez porque  $\sim M$  es una condición general (no había  $M$  en el sub-período 1990) y hace de esto una explicación trivial. En otras palabras, el algoritmo que minimiza la expresión desde la solución compleja a la parsimoniosa (reducida), selecciona el tiempo como un factor más relevante para explicar el PRI que la orientación política.

Gran tamaño o poco exportador con alto riesgo caracterizan las dos alternativas que aparecen con privatización en la década de 1990. Por un lado, todos los "países grandes" en esa década aplicaron privatizaciones; por otro lado, algunos países "poco atractivos para la IED" debido a factores cuasi estructurales (riesgo político y economías cerradas) también lo hicieron. Quizás estaban tratando de cambiar estos hechos vendiendo empresas públicas con condiciones favorables a los inversores extranjeros, buscando efectivo para financiar déficit público y endeudamiento, a la vez de buscar la mejora de los servicios públicos.

La información soporta la idea de que podría existir un efecto temporal tanto sobre la orientación política general de los gobiernos (que algunos autores señalan como "ciclo político"<sup>83</sup>) como sobre el peso relativo de las privatizaciones como el componente más importante de la estrategia para atraer IED. Es claro también, que por la naturaleza de estas operaciones, se producen como un salto por una sola vez, no pueden ocurrir como una política permanente. Los que privatizaron masivamente entre 1980 y 2000, tuvieron ya poco para vender (si lo hubieran querido) en el tercer sub-período.

Pensando en  $\sim M$  como condición necesaria, se puede observar que hay un solo caso de gobierno calificado como de izquierda por Cruz et al (2016) que haya privatizado. Este caso es el de Costa Rica en la década de 1980, cuando el gobierno de orientación social demócrata del Presidente Oscar Arias<sup>84</sup> vendió una compañía de telecomunicaciones pública. Por lo tanto, para todo el período gobiernos de centro o derecha aplicaron 16 de las 17 privatizaciones.

---

<sup>83</sup> Campello (2015:12) analizando los efectos de la globalización financiera sobre las opciones políticas en América Latina, lo dijo de la siguiente manera: "Different from the developed world, where trade was liberalized decades before finance, most countries in the region have experienced these processes simultaneously. In addition, democratization was also concomitant with economic liberalization in the majority of cases. Considering that trade, financial liberalization, and democratization are all expected to have major impacts on governments' partisan agendas and policy choices, disentangling these simultaneous effects is no simple task."

<sup>84</sup> El episodio está explicado en el Informe sobre Costa Rica finalizado en 2013, del grupo de investigación TyDE. <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/grupo-csic-transnacionalizacion-y-desarrollo/>. Aunque la orientación política de este gobierno puede estar correctamente asignada como centro-izquierda, hay una discusión sobre el neoliberalismo en la administración Arias 1986-1990.

No hubo casos con peso mayoritario de la izquierda en la década de 1990, cuando los gobiernos aplicaron ampliamente estas políticas; por lo tanto  $\sim M$  es una condición necesaria para el PRI en esta década, como lo fue después de 1990. Sin embargo, la consistencia de esta condición necesaria no es muy grande: 70.6% (es matemáticamente igual a la cobertura de las suficiencia de la misma condición). Esto se explica porque cinco casos de gobiernos de centro o derecha no aplicaron privatización en la década de 1990, o lo hicieron de como una política limitada o irrelevante<sup>85</sup>. Esta condición solamente podría ser calificada como necesaria relevante si existieran fuertes argumentos cualitativos que explicaran que los cinco casos no son que *realmente* contradicen la afirmación de necesidad (Bol y Lupi, 2013). Sin embargo, éste no es el caso. La condición  $\sim M$  puede no estar incluida en la fórmula mínima para la solución, como debería estar cualquier condición necesaria relevante (Ragin 2008, 171).

El cuadro 8 muestra configuraciones que explican la aplicación de políticas sectoriales orientadas para atraer la participación de las ET. No es posible encontrar condiciones suficientes para todo el período, porque los países latinoamericanos aplicaron estas políticas con frecuencia recién después de 1990.

**Cuadro 8. EXPLICACION FSQCA: POLÍTICAS SECTORIALES PARA LA IED 1990-2015**

1990-2015: SEC = f(M, S, R, O, F)	Raw coverage	Unique coverage	Consistency	Cases with greater than 0.5 membership in condition and output
<b>INTERMEDIATE SOLUTION</b>				
RO~F	0.28	0.07	0.8	Cos00, Uru00, ELS00, Cos90, Uru90
$\sim M \sim SRO$	0.21	0.04	0.88	Chi90, ELS00, Cos90, Uru90
SR~OF	0.16	0.03	0.79	Mex90, Bra00, Bra90
$\sim MSR \sim O$	0.12	0.01	0.79	Mex90, Bra90, Arg90
Joint solution	0.43		0.83	
<b>PARSIMONIOUS SOLUTION</b>				
RO~F	0.28	0.07	0.8	Cos00, Uru00, ELS00, Cos90, Uru90
$\sim M \sim SRO$	0.21	0.04	0.88	Chi90, ELS00, Cos90, Uru90
SR~O	0.19	0.1	0.79	Mex90, Bra00, Bra90, Arg90
Joint solution	0.43		0.83	

La tabla presenta los resultados para la muestra 1990-2015. La solución intermedia contiene cuatro condiciones:

$$O \sim F + \sim M \sim SRO + SR \sim OF + \sim MSR \sim O \rightarrow SEC;$$

Factorizando queda de la forma:

$$R [O (\sim F + \sim M \sim S) + S \sim O (F + \sim M)] \rightarrow SEC.$$

El bajo riesgo político entra en todas las condiciones. Este no fue un resultado esperado, no se preestableció hipótesis alguna entre riesgo político y políticas sectoriales, solo se esperaba

<sup>85</sup> Chile fue el pionero en este tipo de reformas y privatizó principalmente en la década de 1980. En Uruguay y Costa Rica los movimientos de oposición detuvieron las privatizaciones. Los gobiernos de derecha en Honduras y Paraguay aplicaron reformas estructurales con un ritmo relativamente lento en esta década.

que el riesgo operara como una causa INUS, más bien acompañando a otros *prime implicants*. Por lo tanto, entender el posible vínculo entre estas dos dimensiones requerirá una reflexión específica. Las soluciones combinan el bajo riesgo con dos alternativas generales: por un lado, los países exportadores (poco insertos en los circuitos de IED, no grandes y con gobierno de centro o derecha); por otro lado, países grandes no exportadores en dos versiones, con IED diversificada y con gobiernos de centro o derecha.

La solución parsimoniosa dice:

$(RO\sim F + \sim M\sim SRO + SR\sim O) \rightarrow SEC;$

Que factorizando R y O queda:

$R[O(\sim F + \sim M\sim S) + S\sim O] \rightarrow SEC.$

Esta solución no pierde consistencia ni cobertura respecto a la intermedia, ambas explican el 43% de las políticas sectoriales ocurridas entre 1990 y 2015. En este caso, la solución parsimoniosa parece una mejor expresión para entender cuáles son las causas relevantes. El riesgo político es el primero. Una vez que se cumple la condición de bajo riesgo, las políticas sectoriales aparecen en dos alternativas que se separan según tamaño y apertura: por un lado, algunos países exportadores (con poca IED global o pequeños con gobiernos de centro/derecha) y, por otro lado, países grandes no exportadores.

No aparece el atributo gobierno de izquierda en estas soluciones<sup>86</sup>. Solo gobierno de centro o derecha, cuando se combina con bajo riesgo y exportador (o país grande no exportador en la solución intermedia), aparecen como una causa INUS para las políticas sectoriales. Grandes y poco riesgosos países con bajos coeficientes de exportación en el año inicial del sub-período, aplicaron políticas sectoriales después de 1990. Algunos países pequeños, abiertos y de bajo riesgo político también lo hicieron. Como la cobertura es inferior a la mitad, hay nueve casos que aplican SEC que no aparecen en las soluciones del Cuadro 9<sup>87</sup>.

---

<sup>86</sup> La tabla dos por dos cruzando orientación política general y políticas sectoriales (M y SEC) para el período 1990-2015, ofrece las siguientes cuatro variantes:  $\sim M\sim SEC$  con 10 casos,  $\sim MSEC$  con 14 casos,  $M\sim SEC$  con 4 casos y  $MSEC$  con 6 casos. La condición  $\sim M$  es un atributo mayoritario porque está presente en 14 casos, pero no es una condición suficiente porque hay varios gobiernos de centro o derecha ( $\sim M$ ) que no aplicaron esta política: Mex00, Pan00, Par00, Bol90, Col90, EIS90, Gua90, Hon90, Pan90 y Per90.  $\sim M$  solo resulta condición suficiente en configuración INUS como las soluciones que se muestran en el Cuadro 9. Además,  $\sim M$  tampoco resulta condición necesaria para SEC, porque hay seis casos de gobiernos de izquierda que aplican esta política (MSEC): Arg00, Bra00, Cos00, Ecu00, Nic00 y Uru00. La hipótesis inicial sobre la existencia de una dirección causal desde los gobiernos de izquierda hacia las políticas sectoriales es negada por el análisis de la tabla de dos por dos.

<sup>87</sup> Estos son un grupo heterogéneo y por eso el programa no logra encontrar rasgos en común: dos grandes Arg00, Col00 (con gobiernos de izquierda y derecha, respectivamente) y siete países pequeños también con gobiernos diversos y cambiantes entre sub-períodos: Ecu90, Ecu00, Gua00, Par90, Hon00, Nic00 y Nic90. El conocimiento a priori respecto a algunos de estos casos, sugiere la idea de que aplicaron políticas sectoriales "con menor intensidad" que la mayoría de los casos de las soluciones del Cuadro 10. En un mundo de Conjuntos Difusos, probablemente SEC valdría menos que 1 en estas observaciones, como también valdrían menos que 1 algunos de los casos del Cuadro 10. A cuenta de mayor estudio, vale la pena señalar que este problema podría calificarse como error de medición, lo que implica al menos dos advertencias. Primero, los umbrales de consistencia y cobertura de las condiciones que se incluyan en las soluciones deben ser más bajos, para permitir

El último tema relacionado con la competencia por la IED basada en incentivos se refiere a la aplicación de Zonas francas de procesamiento de exportaciones (EPZ). El Cuadro 9 muestra un modelo excluyendo la década de 1980, porque las EPZ se generalizaron después de 1990.

A diferencia de los modelos explicativos anteriores, en este se incluye la educación, presumiendo dos posibilidades de utilización de la política de zonas exportadoras promovidas fiscalmente: países con abundante mano de obra poco calificada tratan de atraer IED intensiva en trabajo de ese tipo o países con alta calificación en su fuerza de trabajo buscan atraer IED más intensiva en tecnología para mejorar la productividad general de la economía y la sofisticación de su perfil exportador.

**Cuadro 9. EXPLICACION FSQCA: ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES 1990-2015**

1990-2015: ZPE = f(M, S, O, E, F)	Cober- tura	Cober- tura específi- ca	Consis- tencia	Casos con membresía más de 0.5 en la condición y en el resultado	Membresía en la condición pero no en el resultado
INTERMEDIATE SOLUTION Assumptions: ~S (absent) O (present) E (present) ~F (absent)					
~M~S~E~F	0.33	0.09	0.78	Nic90, Gua90, Hon00, Gua00, Hon90	Par90
~M~S~O~F	0.38	0.13	0.75	Nic90, Gua90, Hon00, Pan90, EIS90, Pan00	Par90
~MSEF	0.13	0.08	0.76	Mex00, Col00	
Solución Conjunta	0.55		0.79		
PARSIMONIOUS SOLUTION					
~M~E~F	0.35	0.09	0.79	Gua90, Nic90, Gua00, Hon90, Hon00	Par90
~M~S~O~F	0.38	0.13	0.75	Pan90, EIS90, Hon00, Nic90, Gua90, Pan00	Par90
~MSEF	0.13	0.06	0.76	Mex00, Col00	
Solución Conjunta	0.55		0.79		

Nota: Par 90 con membresía en la condición pero no en el resultado quiere decir que Paraguay cumple con las condiciones INUS establecidas, pero no aplica EPZ en la década de 1990.

Las soluciones intermedia y parsimoniosa difieren solo en un componente y presentan similares valores de consistencia y cobertura. Se considera por lo tanto solamente la solución intermedia:

~M~S~F~E + ~M~S~F~O + ~MSEF → EPZ.

Estas expresiones muestran tres formas de lograr EPZ; todas con gobiernos de centro o derecha (~M) combinados con otros atributos. Las soluciones de la primera y de la segunda configuración incluyen países pequeños con baja inserción en el proceso de transnacionalización (~S~F), en dos variantes: no exportadores o con bajo nivel educativo<sup>88</sup>. Los casos en que estas configuraciones “producen” zonas francas exportadoras, son los

lo que podría asimilarse con un intervalo de confianza más amplio (Schneider y Wagemann, 2012). En segundo lugar, se debe tener mucho cuidado sobre el carácter afirmativo de las conclusiones en esta política en particular.

<sup>88</sup> El umbral de corte equivalente a 0.5 en el *Fuzzy Set* E implica 7 años de educación promedio en la población de 25 a 60 años.

pequeños países centroamericanos, sin incluir a Costa Rica<sup>89</sup>. En el lado opuesto, la tercera solución incluye dos grandes países con niveles educativos por encima del punto de corte y con IED diversificada previamente: México y Colombia en la década de 2000. La solución conjunta tiene una cobertura interesante, más de la mitad de los valores de EPZ en la muestra posterior al año 1990.

## 5. Conclusiones

La "teoría" de negociación de Dunning, tal como la expresa Dunning y Lundan (2008), que fue asumida como marco analítico general de este capítulo, deriva algunas proposiciones que pueden transformarse en hipótesis para explicar la ocurrencia de las políticas hacia la IED aplicadas por los gobiernos nacionales latinoamericanos.

La primera proposición opera como contexto. El incremento de la presencia de ET en el mundo se relaciona con el desarrollo de ventajas de propiedad de las ET, es decir que detentan cada vez más activos que diferencian sus capacidades respecto a las empresas nacionales. En consecuencia, debería esperarse cada vez más acciones de los gobiernos dirigidas a atraer IED y/o filiales de ET en sus respectivos aparatos productivos. El ritmo del proceso de transnacionalización es seguido por la emergencia de nuevas políticas (o nuevos instrumentos en las mismas categorías de políticas), en general con un amplio predominio de aquellas destinadas a la promoción de la IED, fenómeno que Oman (2000) denominó competencia por la IED entre los países.

La segunda proposición de Dunning establece que, a medida que aumenta la competencia entre países por la IED, los gobiernos buscan asegurar que sus activos L sean atractivos, lo que será más necesario cuanto más "*foot loose*" sea la inversión. Para ello los gobiernos recurrirán al cambio en las reglas de la economía para favorecer la rentabilidad de las inversiones, o al otorgamiento de incentivos para atraer capital.

La tercera proposición que podemos atribuir a Dunning, establece que, cuánto más atractivos para la IED sean los activos de un país anfitrión, más competencia entre las ET por estos recursos, capacidades o mercados, y mayor probabilidad de que el gobierno implemente acciones para extraer beneficios de la presencia de ET.

---

<sup>89</sup> Como en el caso de Uruguay, no están incluidos en ambas condiciones que abarcan países pequeños, porque fueron abiertos, educados y con gobiernos de izquierda en la década de 2000. Sería un resultado interesante si el método señala estos casos como especiales, ya que las EPZ que promueven no buscan IED orientada a bajos costos laborales o mano de obra no calificada. También es un caso interesante el Paraguay en la década de 1990; Cumpliendo las mismas condiciones estructurales que países centroamericanos, Par90 no aplicó EPZ, sino que implementó un régimen de "maquila" después de 2000, cuando un presidente de izquierda alternó en el gobierno. También hay un error de medida en las exportaciones en la década de 2000. Paraguay no parece un caso contradictorio para la suficiencia de las condiciones expresadas en las soluciones: puede ser un caso "con rezago". Paraguay dejaría de ser excepción si la condición cruzara desde la década de 1990 hasta 2004-2015, en que ese país sigue siendo pequeño, con riesgo, cerrado (en comercio "formal", corrigiendo el "error" de las estadísticas de WDI-WB) y con solamente un episodio breve de gobierno de izquierda, el de Fernando Lugo desde 2008 hasta su polémica destitución en 2012. Si se acepta el "rezago" paraguayo entre las dos décadas, las condiciones  $\sim M \sim S \sim F \sim O \rightarrow EPZ$  y  $\sim M \sim E \sim F \rightarrow EPZ$  se cumplirían plenamente en el sub-período 1990-2015.

La evolución de los conjuntos estrictos que representan a las políticas hacia la IED desde 1984 a 2015, separando en tres décadas, muestra que en general las políticas restrictivas reducen su peso relativo, a la vez que aumentan su importancia relativa las políticas de promoción de IED. Pero no todas las políticas promocionales aumentan, sino que en correr de las tres décadas, va cambiando la naturaleza de los componentes de la estrategia de promoción. Cuatro de los seis tipos de políticas son cada vez más aplicadas década tras década: las Políticas sectoriales-SEC, las Zonas de procesamiento de exportaciones-EPZ, la mejora del Clima de Negocios-CLI y la creación de Agencias de Promoción de Inversiones-IPA. Pero otras políticas no muestran la misma tendencia: la firma de Acuerdos internacionales de inversión-IIA redujo su ritmo y las privatizaciones-PRI se detuvieron, después del año 2000.

El cambio político en América Latina en el siglo XXI, que implicó un giro hacia gobiernos orientados a la izquierda, desde la primacía total de gobiernos de centro derecha con programas liberalizadores en la década anterior, fue un factor determinante del cambio en la orientación de las políticas hacia la IED, según lo muestra un análisis de tablas de verdad de 2x2 cruzando ambas dimensiones.

Las proposiciones 2 y 3 de Dunning y Lundan (2008) dan lugar a algunas hipótesis o interrogantes. El ejercicio de análisis configuracional (QCA) realizado a través del software fsQCA3.0, buscando vincular la orientación política, las características estructurales y las condiciones macroeconómicas como condiciones causales de las políticas de IED, produce resultados que ayudan a respaldar respuestas para algunas de las interrogantes planteadas. Para ello, el estudio puso énfasis en las condiciones suficientes para la ocurrencia de las diferentes políticas (a través de las "tablas de verdad"), pero también en algún caso el análisis permitió revisar algunas condiciones necesarias.

Las políticas hacia la IED fueron expresadas como conjuntos estrictos. Se contrastaron con la orientación ideológica (también definida dicotómicamente) y con características de los países establecidas como conjuntos difusos. Las tablas de verdad para identificar condiciones suficientes, permiten seleccionar las siguientes como principales conclusiones:

### **1. Los países de centro-derecha "poco atractivos" quieren cambiar esta condición utilizando la competencia basada en reglas para la IED**

- Si la IED horizontal es la forma de expansión dominante de las ET, el tamaño del mercado es un determinante principal. El método encuentra que países pequeños gobernados por partidos de centro o derecha aparecen como condición suficiente (con una amplia cobertura) para la aplicación de políticas de competencia vía reglas. Es el medio con que este tipo de países tratan de ganar posición en el "concurso de belleza" para la atracción de capital transnacional, aún para aquellos con buen desempeño exportador y bajo riesgo político.

- Tener un gobierno de centro o derecha es una condición perfectamente suficiente para la competencia vía reglas, con una buena cobertura (4/5 de los casos de RBC después de 1990), aunque no es una condición necesaria. Hubo cinco casos de gobiernos de orientación izquierdista que aplicaron RBC después de 2000, contradiciendo la anterior

afirmación de necesidad: Chile, Costa Rica, Nicaragua, Perú y Uruguay. Aplicar o no aplicar modificaciones a la reglas para favorecer los negocios puede ser una línea divisoria entre los modelos de desarrollo de los gobiernos de izquierda en América Latina después del año 2000.

## **2. Solo los países "atractivos" pueden regular la IED**

- El gran tamaño combinado con un bajo riesgo político es la explicación suficiente más relevante para la ocurrencia de regulaciones de IED (diez de los catorce casos de países "más grandes" aplicaron REG). Además del tamaño del país, las exportaciones de minerales y petróleo deben considerarse en la solución, también combinadas con bajo riesgo.

- La presencia de gobiernos de centro o de derecha es condición suficiente para la presencia de regulación de la IED, solo si se trata de países grandes y de bajo riesgo. La orientación ideológica sea de izquierda o no, aparece combinada en las soluciones con alguna condición estructural que resulta ser la explicación principal para la existencia de políticas restrictivas. Como contracara, la orientación política explica plenamente la ausencia de regulaciones, lo que se combina con debilidades estructurales para atraer IED. La ausencia de restricciones a la IED aparece exclusivamente en casos de gobiernos de centro o derecha, en países pequeños y con poca inserción en los circuitos de IED, la mayoría de ellos también con alto riesgo político y no exportadores mineros. Ideología de centro o derecha y "débiles" determinantes de la IED explican la ausencia de regulaciones.

- El análisis configuracional no respalda la hipótesis de Pinto: el argumento de que la orientación política conservadora prefiere el capital nacional y discrimina al capital extranjero aparece cuando se trata de países grandes y de bajo riesgo; pero se descarta en la gran mayoría de casos de gobiernos de derecha o centro, que no aplican políticas restrictivas para las ET.

## **3. Casi todos aplicaron competencia por la IED basada en incentivos. Las privatizaciones fueron determinadas políticamente pero fueron las fortalezas y debilidades estructurales las que determinaron SEC y EPZ**

- La gran mayoría de los países se embarcaron en la competencia por la IED vía incentivos (IBC) a partir de 1990. Por lo tanto, explicar la ocurrencia de IBC es casi como determinar que atributos caracterizan a la muestra, más que explicar la ocurrencia de este tipo de políticas, y por lo tanto, en palabras de Ragin (2008) esa explicación es "trivial". Es necesaria tratar de entender los componentes de esa amplia categoría, que por otra parte, son bastante heterogéneos y por lo tanto deberían tener diferentes "causas".

- Para explicar las privatizaciones, se encuentra una clara determinación política: solo son gobiernos de centro o de derecha los que aplicaron esta política. Sin embargo, las privatizaciones se concentraron en los años noventa, cuando si hubo gobiernos de izquierda, fueron minoritarios en cada país. La izquierda en el gobierno como regla

general no privatizó, de tal modo que el atributo no izquierda fue una condición necesaria para privatizar. Pero esta condición solo es suficiente en los años noventa, porque pocos gobiernos de centro o de derecha privatizaron en otros sub-períodos.

- Las soluciones para políticas sectoriales tienen una baja cobertura. Los gobiernos de izquierda no entraron en las soluciones, contradiciendo lo que se esperaba. El bajo riesgo político aparece como una explicación principal, en dos configuraciones: países grandes poco exportadores o pequeños países exportadores fueron los que aplicaron políticas sectoriales para atraer IED. El resultado sugiere que se requieren algunas fortalezas específicas para aplicar estas políticas, más allá de la voluntad de aplicarlas. Sin embargo, el hecho de que aparezca como factor común el riesgo político no era lo esperado, y por lo tanto la explicación no es del todo clara. La comprensión de cuál es la explicación teórica detrás de estos resultados requerirá más investigación cualitativa. El resultado que aquí se aporta, permite seleccionar los casos para profundizar el análisis en esa dirección.

- La última política que elegimos como objeto de este estudio, que presenta un componente de exoneración fiscal específica como parte sustantiva de su definición, fue la de Zonas Francas para promover las exportaciones (EPZ). Las tablas de verdad para estudiar suficiencia muestran que fueron los gobiernos de centro o de derecha, en países con determinantes débiles de la IED (pequeños, algunos de ellos con poca diversificación previa de la IED, con bajo coeficiente de exportación o con poca educación), los que recurrieron a las EPZ buscando atraer IED. México y Colombia después del 2000 son excepciones, casos en condiciones muy diferentes (casi opuestas, son grandes y educados), que también aplican esta política. Las soluciones no incluyen los casos de Costa Rica y Uruguay. Una agenda de profundización debería considerar un estudio comparativo cualitativo de estos dos casos respecto a los que entran en las soluciones.

Por último, el estudio realizado respalda la idea de que las opciones de política hacia el capital extranjero pueden ser mejor fundamentadas que en el pasado y en el momento actual. Un ejemplo reciente en el caso uruguayo puede mostrar esta idea con claridad. El actual gobierno de una coalición de centro-derecha manifiesta que el gobierno anterior (de izquierda) negoció mal con la papelería UPM, y que la nueva negociación permitió ahorrar decenas de millones de dólares respecto de las condiciones acordadas en el pasado. Más allá de que opinar sobre el tema requiere de manejar información que no fue pública en la negociación anterior ni en la actual, la ausencia de un debate que tome en cuenta las condiciones de contexto que se explicitan en este capítulo, implica que no es posible distinguir en que medida esa afirmación es correcta, o si simplemente se trata de fuegos de artificio.

A los efectos de cerrar este capítulo cabe mencionar dos temas para la agenda de investigación, entre muchos otros posibles asuntos que quedan abiertos en esta línea exploratoria, tanto desde lo temático como lo metodológico.

En primer lugar, sería de interés utilizar modelos teóricos más específicos que el esquema general de Dunning. Una discusión teórica más precisa sería útil para comprender mejor cuáles pueden ser los factores políticos y estructurales que afectan la aplicación de algunas políticas particulares, como los requisitos de desempeño, las restricciones a la entrada, o las



zonas de procesamiento de exportación. La modelización permite identificar variables teóricas y formas funcionales detrás de la explicación de la ocurrencia de las variantes de política hacia la IED, representando con mayor precisión el poder relativo de las ET y los gobiernos y el juego que involucra a ambos actores.

Asiedu y Eshaffani (2008) proporcionan un modelo interesante para analizar cómo las preferencias gubernamentales y las ganancias de las ET determinan conjuntamente el potencial de aplicación de ciertas regulaciones u otras políticas dirigidas a afectar la IED y el comportamiento de las ET. La modelización permite afinar sobre cuáles son las fortalezas y especialmente las debilidades específicas que podrían estar afectando las preferencias del gobierno, además de la orientación política y los determinantes de la IED. Los métodos QCA pueden ser útiles para estudiar características de configuración específicas determinando las políticas, utilizando conjuntos explicativos respaldados por una más precisa orientación teórica.

En segundo lugar, otro paso interesante sería identificar las políticas de IED con una lógica de *Fuzzy Sets*, por lo menos, para algunas de las políticas seleccionadas. La graduación de la intensidad en la aplicación de las políticas puede contribuir con una mejor consistencia y cobertura de las explicaciones de suficiencia en las tablas de verdad; así como en el estudio de la necesidad de las condiciones.

Se pueden mencionar dos situaciones, exclusivamente como ejemplo. En primer lugar, un caso ilustrativo es el de restricciones de entrada para la IED. Las regulaciones que aplica Chile cumplen las características que asignamos en la definición del tipo de política pero tienen mucha menos intensidad y efectos que las restricciones aplicadas en el caso de Brasil, y los dos casos valen 1 en la lógica de conjuntos estrictos. Como segundo ejemplo, cabe mencionar que algunos países tienen instituciones destinadas a la promoción de inversiones, por lo general articuladas con la promoción de exportaciones, que merecerían entenderse parcialmente como IPAs. Esto es que merecerían un número inferior a uno, pero no deberían valer cero.

Avanzar en la lógica de conjuntos difusos para la definición de los sucesos a explicar, no solamente permite una apreciación más precisa de la realidad, sino que mejora la identificación de configuraciones causales, aumentando el número de observaciones que no son cero, lo que implica una mayor variabilidad del conjunto a explicar.

## ANEXO I. RESULTADOS COMPLEMENTARIOS DE LAS TABLAS DE VERDAD FSQCA

**Cuadro A1. EXPLICACION FSQCA CON SEIS FS PARA COMPETENCIA BASADA EN REGLAS (RBC)**

MODEL	COMPLEX SOLUTION	Raw Coverage	Unique Coverage	Consistency	Cases with greater than 0.5 membership in conditions
RBC = f(M, S, R, O, X, F)	1 $\sim M^* \sim S^* R^* \sim X^* \sim F$	0.19	0.07	0.93	Cos90, EIS90, Uru90, EIS00, Pan00, Par90
	2 $\sim M^* \sim S^* \sim R^* X^* \sim F$	0.13	0.09	0.87	Bol80, Bol90, Chi80, Par00
	3 $\sim S^* R^* O^* \sim X^* \sim F$	0.17	0.06	0.88	Cos00, Uru00, EIS00, Cos90, Uru90
	4 $\sim M^* S^* R^* \sim X^* F$	0.08	0.04	0.79	Mex00, Bra90, Bra80
	5 $\sim M^* R^* O^* X^* F$	0.08	0.03	0.81	Chi90, Ven90
	6 $\sim M^* \sim S^* O^* \sim X^* \sim F$	0.18	0.06	0.81	Hon90, Gua00, EIS00, Hon80, Cos90, Uru90 //Uru80 (0.58,0), EIS80 (0.54,0) NOT OUTPUT
	Joint solution	0.39		0.87	

RBC1: RULES BASED COMPETITION FOR FDI (RBC1=1 IF CLI, IPA OR AII=1, =0 IF CLI=IPA=AII=0)

**Cuadro A.2 COMPETENCIA POR LA IED VIA REGLAS. UNA SOLUCIÓN COMPLEJA DEL SOFTWARE FSQCA3.0 CON CINCO FS (SALE EXPORT MINERAS). SALIDA ORIGINAL**

Model: RBC = f(M, S, R, O, F)			
--- COMPLEX SOLUTION ---			
frequency cutoff: 1 consistency cutoff: 0.744798			
	raw	unique	
	coverage	coverage	consistency
$\sim M^* \sim S^* O$	0.284663	0.100606	0.805224
$\sim M^* \sim S^* R^* \sim F$	0.203038	0.073743	0.918782
$\sim M^* \sim S^* \sim R^* F$	0.164196	0.051350	0.727239
$\sim M^* R^* O^* F$	0.121515	0.032306	0.862366
solution coverage: 0.447821 solution consistency: 0.805869			
Cases with greater than 0.5 membership in term $\sim M^* \sim S^* O$ : Hon90 (0.9,1), Chi90 (0.78,1), EIS00 (0.63,1), Gua00 (0.63,1), Chi80 (0.61,1), Par00 (0.6,1), Hon80 (0.58,1), Uru80 (0.58,0), Cos90 (0.57,1), Bol90 (0.55,1), EIS80 (0.54,0), Per80 (0.54,0), Uru90 (0.51,1)			
Cases with greater than 0.5 membership in term $\sim M^* \sim S^* R^* \sim F$ : Cos90 (0.93,1), EIS90 (0.87,1), Uru90 (0.67,1), EIS00 (0.62,1), Pan00 (0.62,1), Par90 (0.55,1)			
Cases with greater than 0.5 membership in term $\sim M^* \sim S^* \sim R^* F$ : Per90 (0.89,1), Per80 (0.89,0), Ecu90 (0.8,1), Ecu80 (0.71,0), Col90 (0.668,1)			
Cases with greater than 0.5 membership in term $\sim M^* R^* O^* F$ : Mex00 (0.76,1), Chi90 (0.71,1), Ven90 (0.54,1)			

**Cuadro A3. COMPETENCIA POR LA IED VIA REGLAS (RBC). MODELO CINCO FS. SOLUCIONES PARSIMONIOSA E INTERMEDIA**

MODEL RBC = f (M, S, R, O, F)	Raw coverage	Unique coverage	Consistency	Cases with greater than 0.5 membership in condition and output	Cases members in condition NOT output
<b>INTERMEDIATE SOLUTION</b>					
~M*O	0.33	0.16	0.81	Ven90, Hon90, Chi90, Mex00, ELS00, Gua00, Chi80, Par00, Hon80, Cos90, Bol90, Uru90	EIS80, Per80, Uru80
~M*~S*R*~F	0.2	0.07	0.92	Cos90, ELS90, Uru90, ELS00, Pan00, Par90	
~M*~S*~R*F	0.16	0.05	0.73	Per90, Ecu90, Col90	Per80, Ecu80
Joint solution	0.46		0.81		
<b>PARSIMONIOUS SOLUTION</b>					
~M*O	0,33	0,16	0,81	Ven90, Hon90, Chi90, Mex00, ELS00, Gua00, Chi80, Par00, Hon80, Cos90, Bol90, Uru90	EIS80, Per80, Uru80
~S*R*~O	0,23	0,1	0,86	Pan00, ELS90, Par90	
~M*~S*F	0,2	0,05	0,76	Per90, Ecu90, Chi90, Col90	Per80, Ecu80
Joint solution	0,51		0,8		

**Cuadro A.4 SOLUCIÓN COMPLEJA MODELO RBC = f(M, S, R, O, F) 1990-2015**

COMPLEX SOLUTION	Raw Coverage	Unique Coverage	Consistency	Cases with greater than 0.5 membership in conditions and output
~M*~S*~F	0.47	0.29	1	Nic90, Hon90, ELS90, Pan90, Cos90, Gua90, Uru90, Gua00, Bol90, Hon00, Par90, Par00, ELS00, Pan00
~M*~R*~O*F	0.19	0.07	1	Per90, Col00, Col90, Ecu90
~M*S*R*~O	0.11	0.02	1	Mex90, Bra90, Arg90
~S*R*O*~F	0.21	0.07	0.92	Cos00, Uru00, ELS00, Cos90, Uru90
~M*R*O*F	0.14	0.05	1	Mex00, Chi90, Ven90
Joint solution	0.71		0.97	

## Capítulo 4. Conclusiones finales y agenda

### 4.1 Resumen de conclusiones

El proceso de globalización productiva o transnacionalización se constituye a partir del avance de las Empresas Transnacionales (ET) en la economía mundial, formando redes de producción que trascienden las fronteras de los estados nacionales. Este avance, que fue un factor clave para organizar las relaciones económicas entre los países desarrollados a partir de la segunda posguerra del siglo pasado, alcanzó en el siglo XXI los más lejanos confines del mundo. De esta forma, las ET unifican espacios en los que llevan adelante estrategias internacionalmente integradas que afectan sustantivamente la forma en que el capital, las mercancías (bienes y servicios), los recursos humanos y el conocimiento, se distribuyen en el mundo.

La velocidad del proceso desde 1990 hasta el momento actual (terminando la segunda década del siglo XXI) ubica a las ET en un rol de una significación que no tiene antecedentes históricos. Este fenómeno es de conocimiento masivo: la población del mundo es consciente de que una parte creciente de su consumo es provisto por estas empresas, en particular esa mayoría de bienes y servicios que hoy se consumen a diario y que formaban una parte menor o inexistente dentro de los hábitos diarios hace tres décadas. Por lo tanto, si se desea sustentar un mejor diseño de políticas de desarrollo económico, será necesario entender a fondo las variantes del proceso, lo que requiere destinar más y mejores esfuerzos académicos, por lo menos en esta parte del mundo.

Es muy frecuente el discurso (probablemente sea dominante en los ámbitos políticos y periodísticos) sobre el incontrastable poder de las ET, que implica lógicamente que la globalización tal y como viene moldeada por estos agentes, es algo ineludible en todos sus términos. Frente a este fenómeno, las políticas públicas (los estados nacionales, los gobiernos y en definitiva, la expresión democrática de la población) poco o nada pueden hacer.

La intención de esta tesis es contribuir en una dirección diferente a la mencionada. Para ello, el primer anclaje proviene de la existencia efectiva de un objeto de estudio. La teoría provee de las variables del sistema que permiten interpretar las características del fenómeno. El capítulo 1 de esta tesis comienza con una reseña del marco teórico para discutir los determinantes del proceso y de las formas de expansión de las ET. Es probable que el paradigma *Ownership-Localization-Internalisation (OLI)*<sup>90</sup> constituya el marco analítico más referido en la literatura respecto a las especificidades de las ET y de su expansión a través de la Inversión Extranjera Directa (IED). Desde el origen de las teorías sobre la expansión transnacional de las empresas, la distinción entre formas cerradas-horizontales y abiertas-verticales juega un rol importante en la explicación del fenómeno. Desarrollos recientes ponen énfasis en el advenimiento de formas complejas, difíciles de identificar de acuerdo a los rasgos típicos de las formas básicas.

---

<sup>90</sup> A efectos de facilitar la lectura, en esta sección no se mencionan los autores de cada marco analítico, que se encuentran como referencias más explícitas en la Introducción general y en el Capítulo 1, Sección 2.

La hipótesis de que en el momento de maduración del proceso de expansión de las ET en el mundo predominan las formas segmentadas (verticales) y las complejas, más que las tradicionales formas repetitivas (horizontales), tiene implicaciones importantes para la evolución futura de la economía mundial. El cambio tecnológico y regulatorio favoreció un fuerte aumento del flujo internacional de información y de mercancías, lo que determinó el advenimiento de las cadenas internacionales de valor (CIV), muchas veces con ET ubicadas en sus núcleos centrales. Sin embargo, luego del año 2010 se produce una importante desaceleración del comercio mundial que puede estar afectando seriamente el impulso de las CIV, pero el proceso de transnacionalización no parece enlentecerse tanto como el comercio. Estas condiciones podrían favorecer la continuidad del predominio de las formas horizontales en el marco global, con impactos regionales significativos.

El predominio de una u otra forma determina aspectos claves sobre el funcionamiento general del sistema, lo que afecta particularmente al modo en que los países en desarrollo se pueden insertar en ese proceso. Una de las implicaciones de los hallazgos del Capítulo 3 se refiere a que el set de políticas disponibles, y su posibilidad de aplicación por parte de los Estados, puede ser diferente de acuerdo a cuál sea el tipo de IED predominante.

El análisis descriptivo muestra que los flujos de IED crecen mucho, pero de manera irregular, con forma de tres escalones, durante las tres décadas que van desde 1985 a 2016. Cada escalón fue impulsado por olas de Fusiones y Adquisiciones (F&A) en países desarrollados y por el –más estable- desarrollo de proyectos nuevos, especialmente en el mundo subdesarrollado. En cada salto el promedio del período duplica el anterior, de tal forma que el promedio 2005-2015 cuadriplica al valor anual de 1985-1995<sup>91</sup>. El peso de la IED acumulada con respecto al PIB muestra una imagen similar: en 1990 era un 10% del PIB mundial y el mismo ratio supera a 1/3 luego de 2012.

Las estimaciones directas de actividades de las ET y sus filiales dan cuenta de la evolución algo más lenta del proceso: las filiales de ET producen 11% del Valor Agregado mundial en 2016 desde un 7% en 1990. Eso implica que las ET participan en una proporción relativamente constante, cercana a una cuarta parte del VAB mundial, desde inicios del siglo XXI. Las exportaciones de filiales participan con un tercio de las exportaciones mundiales (con variantes pero sin tendencia creciente) desde 1990. Los sectores que más se transnacionalizan son los servicios, con una participación no muy creciente de las actividades típicamente vinculadas con CIV, como la electrónica o la automotriz. Éstas parecen señales de que continúa el predominio histórico de las formas horizontales respecto a las verticales, por lo menos en lo que se refiere a los promedios mundiales. Markusen (2002) enfatizaba el predominio relativo de las formas horizontales, frente a las verticales y/o complejas, durante el período 1970-2000.

Luego se realiza una estimación econométrica basada en el Modelo Capital Conocimiento de Markusen, aplicando la metodología para modelos gravitacionales propuesta por Santos y Tenreyro (2006), Pseudo Poisson Máxima Verosimilitud (PPML, según sigla en inglés). El

---

<sup>91</sup> En magnitudes aproximadas, 0.4 billones de dólares en 1985-1995, 0.8 billones en 1996-2005 y 1.6 billones en 2005-2016.

objetivo es testear la presencia de formas h y v, con datos de IED bilateral en la economía mundial y por regiones de destino en 1984-2012. Tanto el alcance geográfico como temporal de la base de datos, como los nuevos métodos, permiten dar nuevas respuestas al debate entre Carr, Markusen y Maskus (CMM) y Bloningen, Davies y Head (BDH), en AER 2003.

Los resultados parecen satisfactorios en materia del método seleccionado y de las variables utilizadas para las estimaciones. Los coeficientes estimados resultan en general en línea con la continuidad del predominio de las formas horizontales, cuando el método permite dar cuenta de la decisión de inversión “entre” países. A su vez, sugieren la aparición de cambios en las formas verticales que parecen superar la explicación básica provista por el KCM. Asimismo, aparece evidencia de que las formas verticales son el motor principal del movimiento de la IED cuando el método prioriza el estudio de la evolución “dentro” de cada par bilateral.

La evidencia encontrada a partir del tamaño (PIB) de los países va en línea con el predominio de formas horizontales. En el caso latinoamericano aparece alguna señal posible de formas verticales, pero que se diluye cuando se retira a EUA de la muestra de países emisores.

Los efectos del diferencial de capital humano sobre la IED bilateral son la clave para diferenciar las formas verticales según las establecía el modelo de Markusen (KCM). La evidencia de formas buscadoras de mano de obra no calificada, que se corresponden con la IED tipo v según las prevé el Modelo Capital-Conocimiento se diluye cuando se separa la muestra en dos “espacios”. Cuando el país emisor es el más educado, el espacio donde el modelo prevé que aparecerá la forma v, el efecto de la diferencia educativa sobre la IED no resulta significativo, los coeficientes relacionados con los PIB sugieren formas horizontales, y la variable Adyacencia es de alto impacto positivo, lo que podría sugerir formas horizontales ampliadas al mercado regional.

Probablemente las formas v previstas por el KCM expliquen solamente una fracción de la realidad, fracción que es posible que haya perdido importancia en el último período. Cuando el país receptor es el más educado, aparecen posibles evidencias de formas horizontales y de estrategia buscadora de mano de obra calificada. La búsqueda de capacidades humanas, para ponerlas en juego en cadenas regionales de valor, puede ocurrir en estrategias de tipo plataforma exportadora o de integración compleja.

Al realizar las estimaciones por regiones de destino de la IED, el caso europeo es el único en el que el diferencial educativo da alguna señal en el sentido de formas v como las previstas por el Modelo. Para este caso tenemos todos los países emisores en la base, por lo tanto es el único en el que se puede establecer alguna hipótesis sobre el vínculo entre IED y comercio en el marco de un proceso de integración. También la adyacencia es significativa, lo que probablemente esté señalando combinaciones propias a formas más complejas, aunque incluyendo desplazamiento de producción entre países buscando mano de obra de menor calificación (suponiendo que su abundancia relativa implicará menor salario).

La estimación sugiere que las formas v como las previstas por el KCM aparecen también para el caso del Sudeste de Asia luego del año 2001, aunque en un primer tramo la IED parece buscadora de mano de obra calificada, dado que aumenta cuando el diferencial educativo

entre i y j disminuye. Solo cuando el diferencial es muy elevado, es cuando la IED empieza a aumentar en la medida que hay más abundancia relativa de trabajo no calificado en el país receptor. Para el período 1984-2000, se encontraron señales mucho más débiles de formas v. Cuando el diferencial educativo es alto la IED desde países de OCDE hacia los del sudeste de Asia disminuía con la mayor diferencia de educación, quizás la ausencia relativa de mano de obra calificada fuera tan elevada que limitara las posibilidades productivas antes de 2001, efecto que también está previsto dentro de la no linealidad de las variables en el modelo KCM.

Las estimaciones sugieren además que el KCM no resulta un modelo apto para captar el avance de formas complejas y/o de plataforma exportadora, formas que parecen importantes para entender el fenómeno a escala global o regional (Europa es la región que nuestra base puede captar) de acuerdo a los coeficientes estimados de algunas variables, tales como apertura comercial, capital humano y distancia.

A pesar de que los datos sugieren numerosos resultados no consistentes con las formas v previstas por el KCM, frente a la pregunta sobre que aporta esta estimación al debate entre CMM y BDH de 2003, la respuesta es favorable a la posición expresada en ese momento por los primeros. El hecho de encontrar formas v como las previstas, aunque sean acotadas en su frecuencia, no cuestiona sino que valida la necesidad de disponer de un modelo que de cuenta de variadas formas de expansión de las ET, la previsión de que esas forma existen en la realidad y responden a grandes rasgos a los determinantes previstos. Frente a esta posición, la de BDH en 2003 expresaba que la contrastación empírica no ofrecía más evidencia que la que previamente ofrecían los modelos de expansión horizontal.

El Capítulo 2 estudia las Políticas hacia la IED en 17 países de América Latina en el período 1984-2015, mediante un análisis descriptivo utilizando conjuntos estrictos (*Crisp Sets*) para definir la ocurrencia de ciertas políticas como unos y ceros. El objetivo es identificar los instrumentos de política hacia la IED efectivamente aplicados y analizar sus cambios a lo largo del período. El primer aporte del trabajo es la clasificación de Políticas hacia la IED en tres grandes tipos: i) Reguladoras de la IED - Restricciones a la Entrada, Requisitos de Desempeño y Expropiaciones; ii) Promocionales - Competencia por la IED Vía Reglas (RBC): Clima de Negocios, Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII), Agencias de Promoción (IPA); y iii) beneficios especiales a las ET bajo alguna forma de subsidio o exoneración fiscal, la llamada Competencia por la IED vía incentivos (IBC): Privatizaciones, Políticas Sectoriales y Zonas de Procesamiento de Exportaciones.

La evolución de la orientación política general de los gobiernos permite mostrar un predominio de gobiernos de centro y derecha en los ochenta, exclusividad de esa orientación en los noventa, y mayoría de gobiernos de izquierda en el siglo XXI.

Se estudió la presencia de cada una de las políticas hacia la IED definidas en la tipología, en los países de América Latina, a través de una extensa revisión de la literatura. Un aporte principal de esta tesis es el de resumir esa amplia gama de acciones realizadas en los 17 países durante tres décadas, tomando decisiones que asignan un valor uno cuando la política está presente y cero en otro caso.

A lo largo del tiempo, y en una mirada de conjunto, las estrategias hacia el capital extranjero mantienen el peso de los instrumentos regulatorios. Las regulaciones de la IED fueron aplicadas en una quinta parte de las situaciones posibles en la década de 1980, y continúan con la misma proporción entre 1990 y 2015. Más en detalle, la regulación cambia en su composición: desde el predominio de restricciones de entrada hacia una mayor presencia de requisitos de desempeño en la década de 1990 y con la aparición de tres casos de expropiación en 2004-2015, asociados a solo tres de la docena de gobiernos de izquierda.

Los instrumentos promocionales avanzan significativamente desde una escasa presencia en la década de 1980, para marcar su predominio en la década de 1990 y mantenerlo después de 2004. La mitad de los países promueve la IED con al menos una de las políticas agrupadas como competencia por las inversiones vía reglas (RBC)<sup>92</sup>, luego de 1990. Muy pocos países logran generar agencias de promoción (IPA), pero muchos se embarcan en la firma de numerosos acuerdos bilaterales de protección (AII) entre 1990 y 2015. La competencia vía incentivos (IBC) a través de Zonas de Procesamiento de Exportaciones (EPZ) crece notoriamente con el correr de las décadas, también los hacen pero a menor ritmo las Políticas con incentivos Sectoriales (SEC), mientras que las Privatizaciones se concentran en los noventa.

El comportamiento de los gobiernos de centro o derecha en América Latina durante este período, no confirma las predicciones del modelo de Pinto (2013) porque son ellos los más activos en promoción. El argumento puede ser útil para explicar por qué algunos gobiernos orientados a la izquierda prefieren políticas promocionales para la IED.

El capítulo 3 ofrece un análisis exploratorio, utilizando el método de Análisis Cualitativo Comparativo con Conjuntos Difusos (*Fuzzy Sets Qualitative Comparative Analysis*, fsQCA), sobre las condiciones que explican por qué algunos países pueden aplicar ciertos instrumentos y otros no, con respecto a (o a pesar de) su orientación ideológico-política. El enfoque de Dunning explica la relación entre gobiernos y ET como un proceso de negociación, en el que el gobierno pretenderá algunos efectos de la presencia de las ET sobre el desarrollo, sujeto a que la inversión se realice, lo que implica ofrecer condiciones que la hagan rentable. Este enfoque sugiere algunos factores explicativos que tienen que ver con los determinantes de la IED, que son las variables que componen las ventajas de localización (L). Dunning y otros autores señalan algunos factores. De hecho, el tema determinantes de la IED es uno de los más estudiados en la literatura y también forma parte de esta tesis.

En la línea del contraste entre ventajas de localización (L) y ventajas de propiedad (O), el paradigma OLI sugiere algunos corolarios que afectan el diseño de políticas (Dunning y Lundan, 2008), de los que se extraen tres proposiciones de utilidad para contrastar en el análisis QCA:

- i. mayores sean las ventajas de propiedad (O) de las ET, más probable será que los gobiernos dirijan acciones para atraer a tales empresas. Cuanto mayor sea la

---

<sup>92</sup> La distinción entre Competencia por la IED vía reglas y vía incentivos es de Oman (2000), pero la distribución de instrumentos dentro de cada clase es una propuesta de esta tesis.



competencia entre países por la inversión, más gobiernos necesitarán garantizar que sus activos locacionales (L) sean tan atractivos como los de sus competidores; más países aplican políticas de promoción por cambio de reglas e incentivos (RBC e IBC)

- ii. más atractivas para las ET sean las ventajas L de un país receptor y mayor sea la competencia entre las ET por estos recursos, capacidades o mercados, más probable es que el gobierno de ese país pueda implementar acciones para extraer beneficios de las actividades de las ET.

En cuanto al papel de los determinantes de la IED para explicar la aplicación de políticas, las proposiciones extraídas de Dunning y Lundan resultan, en general, apoyadas por los resultados del análisis con fsQCA. El contexto general muestra una tendencia a la reducción de las medidas de regulación, al tiempo que aumenta la presencia de competencia vía reglas y los incentivos para atraer capital extranjero, en línea con el avance del proceso de transnacionalización.

Respecto a la primera afirmación, países pequeños poco “atractivos” para los inversores extranjeros fueron el grueso de los que llevaron a cabo la competencia por la IED basada en reglas (RBC). Si la IED horizontal fue la dominante (como se muestra en el Capítulo 1), el tamaño del mercado juega un rol central en la orientación de la estrategia de las ET, y su falta (la pequeñez) constituyó un determinante de la necesidad de mejorar las reglas de funcionamiento de las economías. El método también que son en general gobiernos de centro o derecha en esos países pequeños los que aplican esas políticas en el intento de ganar alguna posición en el "concurso de belleza". Este resultado está en línea con la segunda proposición de Dunning.

La importancia de la orientación política general para determinar este tipo de políticas promocionales merece rescatar una par de conclusiones adicionales.

- i. Por un lado, tener un gobierno de centro o derecha fue por si sola, una condición suficiente para la competencia vía reglas, explicando un porcentaje elevado de los casos (es decir, suficiente con una elevada cobertura). Esta orientación ideológico-política no llegó a convertirse en una condición necesaria, porque hubo cinco casos de gobiernos de izquierda que aplicaron cambios en las reglas para promocionar la inversión extranjera después del año 2000: Chile, Costa Rica, Nicaragua, Perú y Uruguay.
- ii. Por lo tanto, aplicar o no aplicar cambios en las reglas como forma de atraer capital extranjero puede ser una línea divisoria entre los modelos de desarrollo de los gobiernos de izquierda en América Latina después del año 2000. Estos cinco casos difieren en este aspecto y en muchos otros, con respecto a los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador y Venezuela. Éstos últimos, por su parte, tienen en común este atributo -que implica que no mejoraron el clima de negocios, no firmaron acuerdos de protección, ni implementaron agencias de promoción- pero difieren en muchos otros aspectos.

En segundo lugar, se puede verificar que hubo una aplicación generalizada de incentivos para atraer inversión extranjera (competencia vía incentivos, IBC) desde 1990. Solamente gobiernos de centro o derecha privatizaron empresas públicas, mostrando una clara determinación desde la orientación política general hacia la aplicación de ese tipo de política. Por otro lado, países que ostentan rasgos estructurales más atractivos para el capital extranjero (gran tamaño, bajo riesgo, alta inserción en circuitos de IED, etc.) son los que aplicaron, en general, políticas sectoriales (SEC). En contraste, los países con gobiernos de centro o derecha y que poseen menos factores determinantes para la IED: los más pequeños, poco exportadores, con población menos educada aplicaron zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE). México y Colombia luego de 2000 son excepción a la regla anterior, porque siendo grandes y con mayor educación, también utilizaron regímenes de ZPE. Costa Rica y Uruguay aparecen como casos particulares que contradicen esas condiciones como necesarias, porque aplicaron zonas francas para promover las exportaciones, pero presentan población educada y son exportadores en el contexto de la muestra, a la vez que tuvieron gobiernos de izquierda (por lo menos en algún subperíodo), aunque comparten el atributo de pequeño tamaño relativo.

Por último, países “grandes” o con recursos minerales, ambos con bajo riesgo político, aplicaron regulaciones; mientras que los gobiernos de centro o derecha en países más pequeños y menos "atractivos" se caracterizan por la ausencia de medidas restrictivas o regulatorias para la IED. Estos resultados van en línea con hipótesis que se deducen directamente de la segunda proposición de Dunning.

## **4.2 Agenda de investigación**

Frente a estos resultados, se abren varios temas para una agenda de investigación en el futuro inmediato.

En primer lugar, surgen algunas ideas para mejorar la lectura descriptiva de los datos disponibles sobre el proceso de transnacionalización mundial y por regiones de origen y destino de flujos y stocks de IED. Completar la base de datos de IED bilateral es la primera fuente casi no utilizada en la descripción, tema que se aborda con un poco más de detalle en seguida. Pero antes, aparecen algunas posibilidades todavía no explotadas que podrían ofrecer una mejor descripción:

- i. Recientemente UNCTAD publica anexa a sus informes anuales de inversiones (WIR) alguna información adicional sobre sectores de destino de la IED que no hemos procesado aún, lo que puede mejorar el panorama presentado en el capítulo 1.
- ii. Para resumir la velocidad del proceso, parece necesario mejorar las medidas disponibles. La IED acumulada sobre PIB está comparando dos medidas de diferente naturaleza. Sería mucho más interesante utilizar alguna estimación de la evolución del capital a nivel mundial, para revisar el peso del capital de las filiales de ET (a través de la IED acumulada) en el capital total.
- iii. El enlentecimiento del comercio y de la IED globales requiere de medidas más finas sobre la evolución de ambos procesos que puedan ser comparables. Habría

que revisar en detalle el método de estimación de ventas y exportaciones de filiales que utiliza UNCTAD, recurriendo a bases de datos sobre las principales ET (las de la revista Fortune, por ejemplo) más datos nacionales confiables, como el Survey of Current Business de EUA, y de algunos países europeos.

- iv. En esa línea, puede ser posible encontrar algún indicador que resuma y separe la presencia de formas tipo *global sourcing*, así como las de plataforma exportadora o “complejas”<sup>93</sup>; que permitan buscar indicadores de carácter descriptivo en los datos de UNCTAD o en la base de OCDE disponible.

En segundo lugar, hay un espacio interesante para mejorar la base de datos sobre IED bilateral, cuyo potencial creo que se demuestra en esta tesis.

Por un lado, se puede actualizar la base con su estructura actual porque los datos de OCDE están disponibles hasta 2018. Como en este trabajo comenzamos trabajando la base con Flujos de IED, la actualizamos hasta 2012 que son las últimas actualizaciones de IED bilateral de UNCTAD.

Por otro lado, se puede mejorar y depurar los valores que son nulos respecto los valores “perdidos” de la IED. Muchos de los valores que aparecen como “*missing*” se refieren a información no provista por las instituciones productoras de las estadísticas de balanza de pagos porque revelan datos de alguna empresa en particular. Esos datos serán desconocidos. Pero hay mucha información que en realidad es cero y aparece como no reportada. CMM corrige este problema en su estimación. Con información reciente más completa sobre cuales son los verdaderos valores no reportados o perdidos, y supuestos razonables, muchos valores actualmente perdidos (que sabemos que hoy son ceros) pueden transformarse en ceros hacia el pasado, aportando balance al panel e información valiosa.

Por último, una vez depurada la base la idea es hacerla pública en la web del Decon (Grupo Transnacionalización y Desarrollo). Creo que esto puede contribuir a generar intercambios mutuamente beneficiosos con otros investigadores o tesis que quieran abordar estos temas.

En tercer lugar, para poder avanzar hacia otra etapa de este trabajo, se requiere considerar varias preguntas teóricas. Las estimaciones realizadas muestran que el modelo Capital – Conocimiento recupera aspectos clave para entender el fenómeno de la transnacionalización, como el rol de las economías de firma, costos de comercio y de inversiones. Pero resulta insuficiente para entender el fenómeno cuando los receptores son países en desarrollo, porque supone igualdad de acceso a la tecnología y eso implica un espacio para las formas  $v$  que es muy limitado en su alcance real. Y para interpretar el fenómeno cuando el receptor es un país desarrollado, las formas de expansión abiertas que prevé pueden ser solamente una parte muy limitada (esto es lo que sugieren las estimaciones realizadas).

Otra cuestión teórica que parece de interés es la convergencia con explicaciones teóricas generales que fundamentan modelos gravitacionales, como las de Anderson et al 2016 (ALY);

---

<sup>93</sup> Como las que investigan teórica y empíricamente Baldwin y Okubo (2014) para ET japonesas, Alfaro et al (2019) con el World-Base data set de Dun & Bradstreet, Antràs et al (2017) y Antràs and Chor (2013) con U.S. Census Bureau’s Related Party Trade database

con fundamentos teóricos como los que asume el modelo capital conocimiento. Quizás la propuesta de Bergstrand y Egger (2007) pueda contribuir a juntar esos dos caminos, por lo menos haciendo más factible entender hasta que punto la argumentación teórica que da base a los modelos gravitacionales en comercio puede extenderse a la IED bilateral. Quizás una lectura como la de Eaton y Kortum (2002) pueda ser un nexo teórico y general, interesante para razonar la convergencia entre los dos enfoques mencionados.

Por otro lado, es imprescindible incorporar a la conceptualización teórica, una mejor interpretación sobre las estrategias “complejas”. Es necesaria incorporar alguna reflexión en base a las propuestas de Buckley (2009) sobre la fábrica global, Yeaple (2013) y otros sobre las formas complejas, así como los trabajos de Alfaro et al (2019), Antràs et al (2017) y Antràs and Chor (2013) sobre cadenas de valor y ET.

En cuarto lugar, con ese instrumental teórico mejor comprendido y contrastado, surgen algunos complementos que se podrían estimar económicamente utilizando las bases y los métodos aplicados en esta tesis. Una vez mejor definidas teóricamente las formas “complejas”, cabe la pregunta sobre la existencia de una progresión desde las formas simples o básicas (horizontal y vertical) hacia formas complejas, a medida que avanza el nivel de desarrollo de los países receptores de inversiones. En el recorte regional realizado que apuntaba a delinear el caso latinoamericano en comparación con Europa y Asia Sudeste, no se incluyeron dos destinos que completan en panorama global: EUA y Resto del Mundo en Desarrollo. Estudiando estos dos casos se incorporan las dos puntas del nivel de ingreso por habitante que no fueron el objeto de esta tesis, pero que permiten incorporar todas las variantes teóricamente esperables, de formas horizontales, verticales y “complejas”. De hecho, varios trabajos discuten el lugar de las ET en las cadenas de valor utilizando datos de EUA.

Incluir estos casos puede hacer posible indagar si existe algo que pueda interpretarse como un ciclo IED-Desarrollo (al estilo del que discuten Dunning, Narula y otros). Ese enfoque menciona seis etapas de evolución de la salida neta de IED, desde un país muy pobre hasta los de mayor PIB por habitante. El esquema prevé una forma de U en las primeras cuatro etapas, que luego oscila (en sus etapas v y vi), cuando países de alto PIB por habitante, los más desarrollados alternan, entre emisores o receptores netos de IED. En ese ciclo se pueden conectar formas de expansión, quizás en cuatro etapas:

- i. cuando el país receptor es muy pobre es muy poco receptor ni emisor de IED, su posición neta será cercana a cero;
- ii. al mejorar su ingreso por habitante y sus instituciones, pero siendo todavía de un país de ingresos bajos, recibe inversiones para explotar sus recursos naturales o su mano de obra no calificada;
- iii. pasa a ser un país de ingreso medio, crece su mercado interno y si su tamaño lo justifica recibe IED horizontal u otras formas verticales si mejora el capital humano, a la vez que empieza a emitir inversiones hacia el exterior;

- iv. con el aumento de la productividad derivado del desarrollo empresarial, empieza a experimentar formas complejas, tanto en la IED recibida como en la emitida.

En quinto lugar, los análisis de políticas hacia el capital extranjero en América Latina, pueden avanzar por lo menos en varios senderos.

- Seleccionar algunas políticas (Restricciones de entrada, Requisitos de desempeño, Políticas sectoriales) para transformarlas desde los Crispy Sets hacia Fuzzy Sets, saliendo de la lógica estricta de total pertenencia (cero-uno) a una lógica que gradúe la intensidad con que el atributo está presente. Esto mejora la calidad del análisis porque hay valores que dejan de ser cero y otros que dejan de ser uno, de manera que aumenta la variabilidad, y por lo tanto la precisión con que se representa el fenómeno.
- Utilizar un modelo teórico que habilite otras circunstancias para definir la función de preferencias del gobierno, más allá de su orientación política general; y que conecte explícitamente factores determinantes del país con la rentabilidad potencial del proyecto de inversión de las filiales en el país. Asiedu y Eshafani (2008) proveen un modelo interesante al respecto. Las implicaciones del modelo pueden testarse empíricamente con el método fsQCA una vez que se expresen como condiciones suficientes y/o necesarias; o eventualmente, pueden ser objeto de análisis econométrico.
- Un aspecto de interés a indagar con más detalle es el vínculo entre estas políticas y los indicadores de Riesgo Político e instituciones. Se planteó en el texto la necesidad de contrastar el Índice de Riesgo Político de ICRG con otros indicadores que seleccionan otros cortes de la realidad. Eso puede permitir completar el panorama de las opciones de políticas posibles de acuerdo a las condiciones estructurales de los países.

Finalmente, el método fsQCA y las variables diseñadas para representar las políticas pueden realizar un aporte (en especial, luego de su versión como conjuntos difusos) en el estudio de que tipo de combinación de políticas (incentivos y requisitos) puede ser aplicada a efectos de maximizar al aporte de las ET a los objetivos de la estrategia de desarrollo. El enfoque del capítulo 2 puede ser complementado con un estudio sobre la “continuidad y articulación” de las políticas a lo largo del tiempo. En el capítulo 3 tomamos las observaciones de cada país casi como si fueran independientes. Hay un espacio para conjuntos de atributos basados en la clasificación realizada, que caractericen la dirección del cambio en cada país durante el período. Y explicarlo, como corte transversal, en el contexto de las articulaciones de políticas. ¿Quién se acerca a la “mejor” articulación de políticas y bajo que condiciones?

Por último, y a modo de cierre, cabe mencionar algunas implicaciones de los resultados sobre las políticas de desarrollo.

El predominio de formas horizontales o verticales puede implicar diferentes efectos sobre el desarrollo económico de la región o país receptor de inversiones. En un artículo anterior (Bittencourt, 2004) se intenta un resumen enfatizando los efectos teóricamente esperables de una y otra forma sobre los problemas de balanza de pagos y restricción externa al crecimiento económico.

Debe señalarse que las formas de expansión predominantes de las ET deben ser tomadas en cuenta en las estrategias y políticas de desarrollo. Narula y Dunning (2009) lo plantean cuando proponen que las políticas de desarrollo se tienen que ajustar a la etapa del ciclo IED-desarrollo en la que el país se encuentra, y que si no lo hacen, están condenadas al fracaso. Si a cada etapa corresponden formas específicas de expansión de las ET, el mismo razonamiento vale: no puede haber políticas exitosas sin tomar en cuenta las estrategias de las ET y los tipos de IED que se corresponden (por lo menos en parte) con etapas de desarrollo.

Lall (2000) para caracterizar el desarrollo de las exportaciones industriales diferencia cuatro tipos de estrategia<sup>94</sup>: i) Autónoma (Corea y Taiwan), ii) IED dependiente-estratégica (Singapur); iii) IED dependiente-pasiva (Ejemplos: Malasia, Filipinas, Tailandia, etc.) y iv) Reestructuración de la Industria Sustitutiva de Importaciones (los casos latinoamericanos, India y China). La masiva presencia de ET vuelve poco viable la estrategia autónoma. Los matices encontrados en el estudio de las políticas hacia la IED pueden permitir discutir variantes entre una estrategia apoyada en la IED pero alineada a los objetivos de largo plazo buscados por el país, y la necesaria reestructuración (aún incompleta) de los sectores productivos buscando competitividad internacional. Pero cada una de estas alternativas estratégicas asume diferente significado de acuerdo a cual sea el tipo de IED dominante.

De hecho, aún cuando se busque una estrategia de desarrollo productivo extrovertida (en contraste con las predominantemente introvertidas, del siglo pasado), las políticas que se apoyen en el mercado interno como un factor de atracción, pueden (y probablemente deban) ser aplicadas en caso de que la orientación general de las ET sea de tipo horizontal u orientada a los mercados regionales. En este sentido, parece claro que cambia rol de los procesos de integración regional dentro de la estrategia de desarrollo productivo, cuando la expansión esperada de las ET asume una orientación de tipo horizontal o de tipo vertical.

---

<sup>94</sup> Lall (2000) diferencia cuatro estrategias: i) Autónoma, estrategia integrada y consistente para desarrollar capacidades locales con restricciones a la IED (Corea y Taiwan), ii) IED dependiente-estratégica, basada en capital extranjero pero buscando usar las redes de las ET y sus capacidades alineándolos a los objetivos de la estrategia (Singapur); iii) IED dependiente-pasiva, con incentivos a las exportaciones y bajo costo de mano de obra como sus principales instrumentos (Ejemplos: Malasia, Filipinas, Tailandia, Zonas Económicas Especiales de China, Maquilas de México), iv) Reestructuración de la Industria Sustitutiva de Importaciones, que deviene de la apertura comercial y los subsidios a las exportaciones (y los procesos de integración regional) que logran que industrias previamente orientadas al mercado interno se transformen en exportadoras, puede ser con empresas nacionales o lideradas por ET (los casos latinoamericanos, India y China). La gran diferencia respecto a las estrategias “autónomas” se refiere a la inexistencia de una clara y coordinada política industrial articulada a su vez con el desarrollo de capacidades, instituciones, infraestructura y tecnología local.

## Referencias Bibliográficas

- Abelenda, L., Buenrostro, E., Casalet, M., Oliver, R. y Stezano, F. (2011). Evolución y complejidad en el desarrollo de encadenamientos productivos en México: Los desafíos de la construcción del cluster aeroespacial en Querétaro. Cepal.
- Alfaro, Laura; Pol Antràs, Davin Chor and Paola Conconi (2019). Internalizing Global Value Chains: A Firm-Level Analysis. *Journal of Political Economy*, 2019, vol. 127, no. 2
- Alonso, J., Carrillo, J. y Mortimore, M., 1998. El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México, el caso de las industrias de partes para vehículos y televisores. Serie Desarrollo Productivo n°50. CEPAL.
- Anderson, J, M. Larch y Y. Yotov, 2016. Trade Liberalization, Growth, and FDI: A Structural Estimation Framework. Draft.
- Antràs P. (2004). Multinational enterprises. Course lectures. CEMFI.
- Antràs, Pol; Teresa C. Fort, and Felix Tintelnot (2017). The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from US Firms. *American Economic Review* 2017, 107(9): 2514–2564
- Antràs, Pol, and Davin Chor. (2013). “Organizing the Global Value Chain.” *Econometrica* 81 (6): 2127–2204.
- Antràs P. y S. Yeaple, 2014. “Multinational Firms and the Structure of International Trade”. *Handbook of International Economics*, Elsevier.
- Antràs, P. y R. Staiger, 2008. "Offshoring and the Role of Trade Agreements," CEPR Discussion Papers 6966, *C.E.P.R. Discussion Papers*.
- Asiedu E., Esfahani H. S. (2008). Is the world flat? Differential regulation of domestic and foreign-owned firms. *The Quarterly Review of Economics and Finance* 48 p.389–411
- Baldwin, R. (2012). “WTO 2.0: Global governance of supply chain trade”. *Policy Insight* 64. Graduate Institute, Geneva, University of Oxford and CEPR. Dec.2012.
- Baldwin R. y Lopez, J. (2013) “Supply-Chain Trade: A portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses”. *NBER. Working Paper* 18957
- Barja (1999). Bolivian structural reforms and their impact on investment.
- Bergstrand, Jeffrey H. and Peter Egger (2007). A knowledge-and-physical-capital model of international trade flows, foreign direct investment, and multinational enterprises *Journal of International Economics* 73 (2007) 278–308
- Bielschowsky, R. and Stumpo, G. (1995). Transnational corporations and structural changes in industry in Argentina, Brazil, Chile y México CEPAL Review 55
- Bittencourt, G. [coord.] (2012). “*El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones*”, Red Mercosur de Investigaciones Económicas, Montevideo, ISBN: 978 9974 7992 9 5.
- Bittencourt, G. (2016). Políticas hacia el capital extranjero en América Latina 1990-2014. Documento de trabajo dECON # 11/16, Departamento de Economía, FCS, UDELAR. ISSN 0797-7484
- Bittencourt, G. (2003). “Inversión extranjera directa y restricción externa en el Mercosur: Conclusiones preliminares y temas de investigación”, *Revista Nova Economía* Vol 13. 1, UFMG
- Bittencourt, G. (1995). Inversión extranjera en manufacturas en América Latina. Un estudio de sus determinantes. Decon-FCS- Documento No. 02/95
- Bittencourt, Gustavo & Domingo, Rosario, 2004. "Los determinantes de la IED y el efecto del MERCOSUR," *El Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica, vol. 0 (281), pages 73-128, enero-mar.
- Bittencourt, Gustavo & Rosario Domingo & Nicolás Reig, 2006. "IED en los países del MERCOSUR: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR," *Documentos de Trabajo (working papers)* 0206, Department of Economics - dECON.
- Bittencourt, G., Carracelas, G., Doneschi, A. y Reig Lorenzi, N. (2009) “Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera Directa en Uruguay”, Documento de Trabajo 27/09, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay
- Blonigen, B.; Davies, R & Head, K. (2003): “Estimating the Knowledge-Capital Model of the multinational enterprise: Comment”. *American Economic Review*, Vol. 93, pp. 980-994.
- Brainard, S. Lael (1993). A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-Off Between Proximity and Concentration. NBER Working Paper No. 4269

- Brainard, S. Lael (1997). An Empirical Assessment Of The Proximity-Concentration Trade-Off Between Multinational Sales And Trade. *American Economic Review* v87(4, Sep), 520-544.
- Bol, Damien and Francesca Luppi (2013). Confronting Theories Based on Necessary Relations: making the best of QCA possibilities. *Political Research Quarterly* 66(1).
- Bonelli, R. y Motta Veiga, P. (2004). *A Dinâmica das Políticas Setoriais no Brasil na Década de 1990: Continuidade e Mudança*. Cepal. Santiago de Chile, Chile.
- Campello, Daniela (2015). *The Politics of Market Discipline in Latin America. Globalization and Democracy*. Cambridge University Press.
- Campodónico, Humberto (1999). Las reformas estructurales en el sector minero peruano y las características de la inversión 1992-2008. Serie reformas económicas n° 24. CEPAL
- Campodónico, Humberto (2004). Reforma e inversión en la industria de hidrocarburos de América Latina. Serie Recursos Naturales e Infraestructura. CEPAL.
- Carr, D., Markusen, J. & Maskus, K. (2001): "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise". *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 693-708.
- Carr, D., Markusen, J. & Maskus, K. (2003): "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Reply". *American Economic Review*, Vol. 93, pp. 995-1001.
- CEPAL (2002) - Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina.
- Correia, Sergio; Paulo Guimarães & Tom Zylkin (2020). Fast Poisson estimation with high-dimensional fixed effects. *Stata Journal*. 20(1), 95-115.
- Cravino, J., Lederman, D. & Olarreaga, M. (2007): "Foreign Direct Investment in Latin America during the Emergence of China and India. Stylized Facts". Policy Research Working Paper N° 4360. Washington DC: World Bank.
- Cruz, Cesi; Philip Keefer y Carlos Scartascini (2016). "Database of Political Institutions Codebook, 2015 Update (DPI2015)." Inter-American Development Bank. Updated version of Thorsten Beck, George Clarke, Alberto Groff, Philip Keefer, and Patrick Walsh, 2001. "New tools in comparative political economy: The Database of Political Institutions." 15:1, 165-176 (September), *World Bank Economic Review*.
- Cubillos, M. y Navas, V. (2000). Inversión Extranjera Directa en Colombia: Características y Tendencias. Inversión Extranjera. Boletines de divulgación económica. Unidad de Análisis Macroeconómico-Departamento Nacional de Planeación. Santa Fe, Bogotá.
- Chudnovsky, D. (coord.) (2001): *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. RED DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS DEL MERCOSUR- SIGLO XXI DE ARGENTINA EDITORES. ISBN: 987-98478-4-9
- Chudnovsky, D. y A. López (2001). El caso argentino. Serie Red Mercosur N°1. En Chudnovsky (coord.) *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*. Red Mercosur-Siglo XXI. ISBN: 987-98478-4-9
- Dunning, John H. (1981). Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: In Support of the Eclectic Theory of International Production, en Kumar K. y McLeod M. (ed): *Multinationals from Developing Countries*, Lexington Books, USA.
- Dunning, John H. and Sarianna Lundan (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- Dussel Peters, Enrique (coordinador), (2007). Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial. México Siglo XXI editores, Unam-Facultad de Economía, Secretaría de Economía.
- Dussel Peters, Enrique (2000). La inversión extranjera en México. Serie Desarrollo Productivo n°80. CEPAL.
- Egger, P.; and M. Pfaffermayr (2004). The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment. *Journal of Comparative Economics* 32, 788-804.
- Ekholm, Karolina, Rikard Forslid and James R. Markusen (2007), Export-Platform Foreign Direct Investment, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 5, No. 4, Pages 776-795.
- Estache, A. y Trujillo, L. (2004). La privatización en América Latina en la década de los años 90: aciertos y errores. *Revista Asturiana de Economía - RAE* N° 31
- Ferraz, João Carlos; David Kupfer y Felipe Silveira Marques (2014). Chapter 10. Industrial policy as an effective development tool: Lessons from Brazil. *Transforming Economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development*. ILO/OIT. 978-92-2-128565-6 [ISBN].



- Gámez, Oscar; Erick Cerpas; Luz Sequeira; Octavio Zeledón, Leonel Pérez (2010). Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad en América Latina y el Caribe. Nicaragua. CEPAL – Colección Documentos de proyectos.
- Garavito, A., Iregui, A., Ramírez, M.T. (2012). Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo. Borradores de Economía n°713. Banco de la República de Colombia. Bogotá, Colombia.
- Giordano, P. (2016). Cambio de marcha. América Latina y el Caribe en la nueva normalidad del comercio global. Monitor de comercio e integración. BID-INTAL.
- Grosse, Robert (1989): *Multinationals in Latin America*, Routledge, London and New York.
- Gligo S., Nicolo (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Serie Desarrollo Productivo N°175, CEPAL, Santiago de Chile.
- Grossman, Gene and Elhanan Helpman (2005). Outsourcing in a Global Economy. *Review of Economic Studies*, 72(1): 135–59.
- Guimarães, E., da Motta Veiga, P. e Polónia S. (2018). A experiência brasileira de política industrial: uma avaliação. RBCE N° 134, FUNCEX
- Guzman y Salinas 2015. Papel y evolución de las instituciones en la dinámica económica salvadoreña 1979-2008: Una mirada evolucionista e histórica
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik y Andrés Velasco, 2005. “Growth Diagnostics”, Facultad de Ciencias Públicas John F. Kennedy, Universidad de Harvard (Cambridge, Massachusetts), <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonafinalmarch2005.pdf>
- Helpman, Elhanan (2006), Trade, FDI and the Organization of Firms, *Journal of Economic Literature*, 44, pp. 589-630.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, and Stephen R. Yeaple (2004), Exports versus FDI with Heterogenous Firms, *American Economic Review*, 94:1, pp. 300-316.
- Hymer, Stephen H. 1960. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. *Ph.D Dissertation, Massachusetts Institute of Technology*, Department of Economics. Published posthumously 1976, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kojima, K. (1973). A macroeconomic approach to foreign direct investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14, 1–21.
- Kojima, K. (1978). *Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations*. London: Croom Helm.
- Lall, Sanjaya (1992). Technological Capabilities and Industrialization. *World Development*, Vol. 20, No. 2, pp. 165-186. Pergamon Press plc.
- Lall, Sanjaya (2000). The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998. *QEH Working Paper Series #44*, Queen Elizabeth House, University of Oxford.
- Lederman, D.; Olarreaga, M. & Perry, G. (2009): Latin America’s response to China and India: Overview of research findings and policy implications. En Lederman, D. et. al. (editors): *China’s and India’s Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?*. World Bank. Washington DC.
- Levy-Yeyati, Eduardo; Stein, Ernesto and Daude, Christian (2003): Regional Integration and the Location of FDI. RES Working Papers 4343, Inter-American Development Bank, Research Department.
- Levy Yeyati, E., Stein, E., Daude, C., 2004. THE FTAA AND THE LOCATION OF FDI. Central Bank of Chile. Working Papers N° 281
- Lichtensztejn, S. y R. Trajtenberg (1991). La liberalización de la política económica hacia las empresas transnacionales en América Latina: décadas del 50 y 60, Documento de Trabajo Decon No. 13/91 Diciembre, 1991
- López, Andrés y Valeria Arza (2008). La industria automotriz en el Mercosur. El caso argentino. Serie Red Mercosur N°10 ([redmercosur.org/la-industria-automotriz-en-el-Mercosur](http://redmercosur.org/la-industria-automotriz-en-el-Mercosur)).
- López, Andrés; Verónica Gutman y Daniela Ramos (2015). Análisis de los mecanismos de regulación y promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador Versión Final para Discusión Interna, BID, Washington DC, Agosto 2015.
- Maggetti, M. and D. Levi-Faur (2013). Dealing with Errors in QCA. *Political Research Quarterly* 66(1).

- Máttar, J. y Wilson Peres (1997). La política industrial y el comercio exterior en México. En Peres, W. (coord), *Políticas de competitividad industrial: América Latina y el Caribe en los años noventa* (pp 219-261).
- Markusen, J. R. (2003). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- Markusen, J. R. & Maskus, K. (1999): “Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence”. *NBER Working Paper* 7163, Cambridge, MA.
- Markusen, James R. and Venables, Anthony J. (2000): “The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade.” *Journal of International Economics*, December 2000, 52(2), pp. 209-34.
- Mencinger, Jože (2003). Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth? *KYKLOS*, Vol. 56 – 2003 – Fasc. 4, 491–508
- Mencinger, Jože (2008). The “Addiction” with FDI and Current Account Balance. International Centre for Economic Research. ICER Working Paper No.16/2008.
- Moosa, I. (2002). *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*. Palgrave-Macmillan. New York.
- Morris, Kenneth (2010). *Unfinished revolution: Daniel Ortega and Nicaragua’s struggle for liberation*. Lawrence Hill Books, an imprint of Chicago Review Press ISBN 978-1-55652-808-8
- Narula, Rajneesh and John H. Dunning (2009) ***Multinational enterprises, development and globalisation: Some clarifications and a research agenda*** **ONU Merit Working Paper Series #2009-023**
- Ngoason, Michael Zisuh (2014). How international oil and gas companies respond to local content policies in petroleum-producing developing countries: A narrative enquiry. *Energy Policy*, 2014, vol. 73, issue C, pages 471-479
- Oman, Charles, 2000. Policy competition for foreign direct investment: A study of competition among governments to attract FDI. *Development Centre Studies. OECD*.
- OMC (Varios años). Examen de las Políticas Comerciales. Revised for almost every countries.
- OMC (2003). Examen de las Políticas Comerciales Honduras. Informe de Secretaría. WT/TPR/S/120
- Ons, Alvaro (2015). Análisis de los instrumentos de promoción de inversiones el caso de Uruguay. Versión Preliminar para Discusión Interna. Estudio regional sobre mecanismos de promoción de la IED en América Latina, Unidad de Comercio e Inversiones del BID. Washington DC.
- Ostrom, Elinor y Charlotte Hess (2016). *Los bienes comunes del conocimiento*. IAEN, Quito. Traducción de *Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice*, MIT Press, 2007.
- Paul, J. y Singh, G. (2017). The 45 years of Foreign Direct Investment research: Approaches, advances and analytical areas. *The World Economy* 2017; 1–16.
- Paz Antolin, Ma. José (2003). *Efectos de las Empresas Transnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. ISBN: 84-669-2269-5
- Peres, Wilson (2006). El lento retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe. *Revista de la CEPAL*, N°. 88, 2006, págs. 71-88, ISSN-e 1682-0908.
- Pinto, Pablo (2013). *Partisan Investment in the Global Economy. Why the Left Loves Foreign Direct Investment and FDI Loves the Left*. Cambridge University Press. 978-1-107-01910-2
- Ragin, Charles (2008). *Redesigning Social Inquiry. Fuzzy Sets and Beyond*. The University of Chicago Press
- Ragin, Charles (2013). New Directions in the Logic of Social Inquiry. *Political Research Quarterly* 66(1)
- Rihoux; Benoît and Axel Marx (2013). Qualitative Comparative Analysis at 25: State of Play and Agenda. *Political Research Quarterly* 66(1).
- Rodrik D. (2005). Políticas for economic diversification. *CEPAL REVIEW* 87
- Ros Bosch, Jaime (2015): ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?, El Colegio de México y UNAM
- Sabbatini, Rodrigo (2008). *Investimento direto estrangeiro: reflexões sobre políticas de apoio e seus determinantes*. (Tesis doctoral) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economía.
- Santos Silva, Joao M. and Silvana Tenreyro (2006). The log of gravity. *The Review of Economics and Statistics*, November 2006, 88(4): 641–658.

- Santos Silva, Joao M. and Silvana Tenreyro (2011). Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator. *Economics Letters* 112 (2011) 220–222.
- Segura, R. (2005). Costa Rica. Luchas contra las políticas de privatización y el tratado de libre comercio Centroamérica-EEUU. *Rev. Ciencias Sociales* 2005 (I) / 15-34
- Schneider; Carsten and Claudius Wagemann (2012). *Set-Theoretic Methods for the Social Sciences: A Guide to Qualitative Comparative Analysis*. Cambridge University Press.
- Schneider; Carsten and Claudius Wagemann (2013). Doing Justice to Logical Remainders in QCA: Moving Beyond the Standard Analysis. *Political Research Quarterly* 66(1)
- Trajtenberg, R. (1999). "El concepto de empresa transnacional", DT n° 10/99, dECON, FCS, UdelaR.
- US DC-ICS (2015). *Investment Climate Statement: Argentina, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Colombia, Uruguay, México, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Honduras, El Salvador*. US Department of Commerce.
- UNCTAD (2014): "Trade and Development Report, 2014". United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2000): "World Investment Report 2000". United Nations, New York and Geneva
- UNCTAD (2003): "World Investment Report 2003". United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2017): "World Investment Report 2017". United Nations, Geneva
- UNCTAD (2019): "World Investment Report 2019". Nota de prensa.
- UNCTAD (2009 a 2016): *Investment Policy Monitor*.
- UNCTAD (2011). Análisis de la Política de Inversión de Guatemala.
- Vargas, José (2014). Las reformas del gobierno de Peña Nieto y la dimensión de las exigencias de la economía mexicana. *Revista crítica de investigación y análisis económico*, vol. 1, n°1.
- Vázquez, Jesús, 2011. La promoción de la inversión extranjera directa (IED), desde una perspectiva comparada entre los casos de México y Chile. Tesis Maestría. Flacso. México.
- Vilas, Carlos (1990). La contribución de la política económica y la negociación internacional a la caída del gobierno sandinista. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 52, No. 4, Procesos Electorales en América Latina (Oct. - Dec., 1990), pp. 329-351.
- WTO El Salvador (2003). Trade Policy Review El Salvador, WTO Secretariat WT/TPR/S/111
- Yeaple, S.R. 2003. The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment. *Journal of International Economics* 60 (2003) 293–314
- Yeaple, S.R. 2009. Firm heterogeneity and the structure of U.S. multinational activity. *Journal of International Economics* 78 (2009) 206–215
- Yeaple 2012. The Multinational Firm. Draft Penn State University and NBER.