



MÓDULO I

¿QUÉ ES LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA Y POR QUÉ ES IMPORTANTE?

Inversión Extranjera como Motor del Desarrollo para América Latina y el Caribe

Módulo I. ¿Qué es la inversión extranjera directa y por qué es importante?

Supervisor del curso

Antoni Estevedeordal
Gerente
Sector de Integración y Comercio/BID

Autores originales del módulo

Eddy Bekkers
World Trade Institute
Universidad de Berna
Hugo Rojas-Romagosa
World Trade Institute
Universidad de Berna

Autores y revisores finales

Yannick Detchou
Sector de Integración y Comercio/BID
Matthew Shearer
Sector de Integración y Comercio/BID
Joaquim Tres
Sector de Integración y Comercio/BID

Colaboradores del módulo

Juan Blyde
Sector de Integración y Comercio/BID
Lina Maria Gonzalez
Sector de Integración y Comercio/BID
Mónica Maday
Sector de Integración y Comercio/BID
Christian Volpe
Sector de Integración y Comercio/BID

Coordinadores académicos del curso

Matthew Shearer
Sector de Integración y Comercio/BID
Joaquim Tres
Sector de Integración y Comercio/BID

Diseño instruccional del curso

Ana Novinsky Leirner
Instituto Interamericano para el Desarrollo Económico y Social (INDES)/BID

Edición, diseño y diagramación

Manthra Comunicación

Este curso se desarrolló y entregó en colaboración con el World Trade Institute (WTI), un centro de excelencia en la Universidad de Berna. Los coordinadores académicos del curso desean agradecer al WTI y a su Director General, Prof. Dr. Joseph Francois.

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2018 Banco Interamericano de Desarrollo.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL).

El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condicionales adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



ÍNDICE

| | |
|--|----|
| I.1 Presentación..... | 4 |
| I.2 Definiciones y conceptos clave en IED | 7 |
| I.3 Las características de la IED en el mundo y en ALC..... | 16 |
| I.4 ¿Por qué se internacionalizan las empresas? | 25 |
| I.5 Los determinantes de la IED | 37 |
| I.6 Síntesis del módulo..... | 50 |
| I.7 Bibliografía general..... | 51 |

I.1 PRESENTACIÓN

¿Qué significa exactamente la inversión extranjera directa y cómo se distingue de otros tipos de inversión? ¿Cuándo llamamos “multinacional” a una empresa?, ¿por qué una empresa establecería una filial en otro país?, ¿qué factores determinan que una empresa de Chile, por ejemplo, decida invertir en Paraguay? y ¿qué puede hacer el gobierno de, por ejemplo, Ecuador para atraer empresas extranjeras a su país?

En este módulo, introducimos el concepto de “inversión extranjera directa” (IED) y sus diferentes modalidades, diferenciando entre inversión directa e inversión de cartera o de portafolio; IED horizontal y vertical; *stocks* de inversión, flujos de inversión y ventas de empresas filiales a las multinacionales, y, finalmente, definimos los conceptos de “*onshoring*”, “*offshoring*”, “*nearshoring*” y “zonas francas” (conocido en inglés como “*export processing zones*”).

También presentamos hechos estilizados sobre las características nacionales y sectoriales de la IED, establecemos el vínculo entre la IED y las cadenas globales y regionales de valor y ofrecemos una visión general de la regulación sobre la IED. Para concluir, presentamos diferentes teorías que explican el surgimiento de la IED y discutimos sobre sus determinantes.

¿Por qué es relevante la IED para América Latina y el Caribe (ALC)? Desde las independencias, en las primeras décadas del siglo XIX, hasta el presente, los efectos económicos y sociales de la IED y sus vínculos con el desarrollo económico y político han sido un tema central y controvertido en los países de la región. Esta controversia ha propiciado la existencia de diferentes ciclos históricos entre el fomento de la participación extranjera en las economías domésticas o nacionales, y los periodos de restricción de la IED. Estos ciclos incluyen la IED histórica en industrias extractivas (empresas petroleras en México y empresas minerales en América del Sur), el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (en la segunda mitad del siglo XX) y el reciente auge de la IED en la región.

Debido al importante impacto económico y social de la IED en ALC, es importante conocer sus características principales, su impacto en las economías y países receptores y las políticas públicas que actualmente se aplican y que pueden aplicarse para maximizar sus beneficios en las economías de la región.

OBJETIVO GENERAL

Identificar las definiciones clave relacionadas con la inversión extranjera directa (IED) y la motivación de las empresas para internacionalizarse en el marco de las teorías principales sobre los determinantes de la IED.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al final del módulo podrás:

- Reconocer las principales características de la inversión extranjera directa (IED) y sus conceptos asociados.
- Identificar las principales teorías que explican el funcionamiento y desarrollo de la IED.
- Identificar los determinantes de la IED.

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

| | |
|-----------------|--|
| ALC | América Latina y el Caribe |
| BID | Banco Interamericano de Desarrollo |
| CAFTA-DR | Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CGV | Cadena global de valor |
| EMN | Empresa multinacional |
| FAS | Fusiones y adquisiciones |
| I+D | Investigación y desarrollo |
| IED | Inversión extranjera directa |
| OLI | Propiedad, ubicación e internalización (en inglés: <i>Ownership, location and internalization</i>) |
| PIB | Producto interno bruto |
| TIC | Tecnologías de la información y comunicación |
| TLCAN (o NAFTA) | Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá, EEUU y México) |
| UNCTAD | Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo |



I.2 DEFINICIONES Y CONCEPTOS CLAVE EN IED

Las empresas, los bancos, otras instituciones financieras e inversores privados pueden invertir en otro país comprando activos que consisten, por ejemplo, en bonos del Estado; participaciones o acciones en empresas, o mediante préstamos privados a empresas o instituciones financieras.

La literatura académica distingue dos tipos de inversión extranjera: **inversión extranjera directa (IED)** y la **inversión de portafolio o de cartera**.¹ Esta última tiene como objetivo único invertir en el exterior para obtener la mayor rentabilidad posible y diversificar el riesgo. La IED tiene un objetivo más amplio y se define de la siguiente manera:

¹ La inversión de portafolio también puede ser cuando se compran bonos del estado, por ejemplo. Sin embargo, aquí solo tenemos que distinguir entre las dos maneras de invertir en una empresa.

La IED es una inversión en una empresa extranjera en la que el inversor extranjero posee por lo menos 10% de las acciones ordinarias, con el objetivo de establecer un “interés duradero” en el país, una relación a largo plazo y una influencia significativa sobre la gestión de la empresa (FMI, 1993; OCDE, 1996).

Por lo tanto, la IED se diferencia de la inversión de portafolio o de cartera en que esta última puede ser retirada fácilmente (i.e. es más líquida y volátil) y no pretende ejercer una influencia significativa en la gestión de la empresa. Entonces, el único objetivo de la inversión de portafolio es buscar una alta rentabilidad financiera, mientras que el objetivo de la IED es influir, ejercer un cierto control e, incluso, gestionar una empresa afiliada o filial. Este control es importante para la casa matriz, porque le permite proteger su propiedad intelectual, sus prácticas industriales y administrativas, la calidad de sus productos y la reputación de la empresa o sus marcas. Una empresa que posee una participación significativa (por lo menos 10%) de una empresa extranjera se denomina “**empresa multinacional**” (EMN), mientras que la empresa propiedad de la empresa matriz se denomina “empresa afiliada o filial”.

¿QUÉ CONDUCE A UNA EMPRESA A INVERTIR EN EL EXTRANJERO?

Respecto a la motivación de las empresas de invertir en el extranjero, la literatura académica distingue dos tipos de IED: la horizontal y la vertical. La **IED horizontal** consiste en la duplicación de las actividades domésticas en el extranjero. De esta manera, algunas actividades, como el ensamblaje y la producción, se llevan a cabo tanto en la casa matriz como en el extranjero. El objetivo de la IED horizontal es producir lo más cerca posible de los consumidores y clientes para reducir los costos de transporte; por lo tanto, también se llama “IED en búsqueda de mercado”.

La **IED vertical** significa que las actividades de una empresa se dividen geográficamente por función. Así, algunas actividades, como la investigación y desarrollo (I+D), solo se realizan en el país de origen y otras, como el ensamblaje y la producción, solo tienen lugar en el extranjero. El objetivo de la IED vertical es minimizar los costos de producción realizando las diferentes actividades en los países en donde estos costos son más bajos (fragmentación productiva); por

lo tanto, también se conoce como “IED en búsqueda de eficiencia” y da lugar a las cadenas internacionales de valor. Por ejemplo, las actividades intensivas en I+D se llevarán a cabo en un país con una gran cantidad de empleados altamente cualificados, mientras que las actividades de ensamblaje y que agregan menos valor tendrán lugar en un país con una abundancia de trabajadores menos cualificados.

La IED horizontal consiste en la duplicación de las actividades domésticas en el extranjero. La IED vertical significa que las actividades de una empresa se dividen geográficamente por función.

Se pueden distinguir otros tres tipos de IED en función de su motivación: IED de plataforma de exportación, IED de salto de barreras arancelarias (*tariff jumping* en inglés) e IED motivada por el abastecimiento tecnológico.²

- La **IED de plataforma de exportación** es similar a la búsqueda horizontal de mercado de IED. Una empresa quiere estar cerca de sus clientes, pero no tiene que estar presente en cada país de cada continente (región económica) y, por lo tanto, establece una filial en uno de los países de la

2 La expresión “salto de barreras arancelarias” no debe confundirse con “salto arancelario”, que tiene relevancia para las reglas de origen.



región a la que quiere abastecer. A principios de los años 2000 grandes flujos de IED en Irlanda fueron plataforma de exportación con el objetivo de obtener acceso al mercado europeo. Asimismo, la producción de vehículos de General Motors en Brasil (como la camioneta Chevrolet S-10), que está orientada a la exportación a otros países de ALC (además del mercado brasileño), es un ejemplo de plataforma de exportación en la región.

- La **IED de salto de barreras arancelarias** está motivada por el deseo de evitar el pago de aranceles y otros tipos de barreras comerciales. En los años ochenta, la IED japonesa en Estados Unidos estuvo motivada para evitar las medidas *antidumping* del país norteamericano (Blonigen y Feenstra, 1997).
- La **IED motivada por el abastecimiento tecnológico** es impulsada por el deseo de las empresas de aprender de otras empresas y, así, beneficiarse indirectamente de su tecnología y conocimientos. Por lo tanto, las empresas a veces se ubican en lugares donde el ecosistema de conocimiento es avanzado (Braconier, Ekholm y Knarvik, 2001). Un ejemplo es la ciudad de [Guadalajara en México](#), que se dedicaba originalmente a la manufactura de productos tecnológicos, y que en las últimas décadas se ha transformado en una ciudad de innovación, que atrae tanto a grandes empresas como HP o Lenovo, así como a un gran número de *start-ups*.

Los tipos de IED clasificados por división de actividad, así como motivación se resumen en Tabla 1.1.

Tabla 1.1 Tipos de IED

| | |
|---------------------------|---|
| Por división de actividad | IED horizontal La IED horizontal consiste en la <u>duplicación de las actividades domésticas en el extranjero</u> . El objetivo de la IED horizontal es producir lo más cerca posible de los consumidores y clientes para reducir los costos de transporte. |
| | IED Vertical La IED vertical significa que las <u>actividades de una empresa se dividen geográficamente por función</u> . El objetivo de la IED vertical es minimizar los costos de producción realizando las diferentes actividades en los países donde los costos son más bajos (fragmentación productiva). |

| | |
|----------------|--|
| Por motivación | <p>Plataforma de exportación</p> <p>La IED de la plataforma de exportación es la inversión en un país de una región, que sirve como <u>plataforma para exportar bienes y servicios a otros países de la misma región.</u></p> |
| | <p>Salto de barreras arancelarias (<i>tariff jumping</i>)</p> <p>La IED de salto de barreras arancelarias está motivada por el deseo de <u>evitar el pago de aranceles y otros tipos de barreras comerciales</u> como las medidas <i>antidumping</i>.</p> |
| | <p>Abastecimiento tecnológico</p> <p>La IED motivada por el abastecimiento tecnológico tiene como objetivo aprender de otras empresas en el país de destino y adquirir conocimiento tecnológico.</p> |

En la práctica, la IED es una mezcla de IED horizontal y vertical. Además, es difícil identificar la IED horizontal y vertical en los datos, ya que estos no indican la motivación de los flujos de IED. Por ejemplo, Alfaro y Charlton (2009) identifican la IED horizontal y vertical con base en la información indirecta presente en las tablas de insumo-producto. Otros autores proponen nuevas definiciones de IED que van más allá de la distinción entre IED horizontal y vertical. Si te interesa explorar con más profundidad estas teorías, consulta el Recuadro 1.

Recuadro 1.

Para saber más: más allá de la distinción entre IED horizontal y vertical, seis definiciones adicionales de IED

Baldwin y Okubo (2014) distinguen seis tipos de IED, basados en la participación de la producción vendida localmente (en el país de las empresas filiales) y en la proporción de productos intermedios obtenidos localmente, como se muestra en la Figura 1.1.

Baldwin y Okubo definen la IED horizontal pura (*pure horizontal FDI* en el gráfico) como la IED en que toda la producción se vende y se obtiene localmente. Por lo tanto, la empresa filial vende todos sus productos y compra todos los productos intermedios localmente.

Sin embargo, en el momento en que algunos insumos intermedios se obtienen de la EMN, la IED ya no es puramente horizontal.

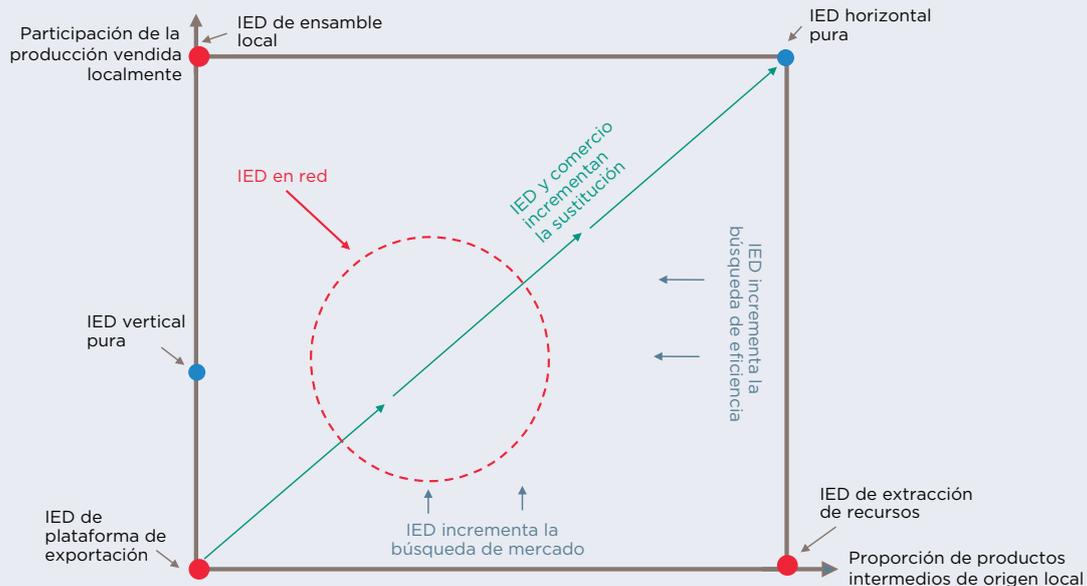
La IED vertical pura (*pure HQ vertical FDI*) se define como la IED en que ninguno de los productos intermedios se obtiene localmente (i.e. todos los insumos proceden de la casa matriz o de otra empresa filial) y parte de la producción se vende localmente. De esta manera, Baldwin y Okubo definen la “horizontalidad” de la actividad de las EMN en relación con la proporción de las ventas locales (i.e. la búsqueda de mercados) y definen la “verticalidad” de la actividad de las EMN como la proporción de productos intermedios obtenidos internacionalmente.

Con base en los conceptos de “horizontalidad” y “verticalidad”, se define cuatro tipos adicionales de IED:

- Primero, el salto de barreras arancelarias o la IED de montaje local (*local assembly FDI*) se ubica en la esquina noroeste del gráfico, donde toda la producción se vende localmente y todos los productos intermedios proceden de la casa matriz de la EMN. En este caso, todos los bienes se producen y venden localmente con productos intermedios procedentes del extranjero a fin de evitar los aranceles de importación de los bienes finales.
- En segundo lugar, la IED de plataforma de exportación (*export platform FDI*) se ubica en la esquina suroeste del gráfico: todos los productos intermedios se obtienen de la casa matriz de la EMN y se exporta toda la producción. Por lo tanto, el país sirve como una plataforma de exportación para vender a terceros mercados.
- En tercer lugar, la IED de extracción de recursos (*resource extraction FDI*) se ubica en la esquina sureste del gráfico, donde todos los productos intermedios son de origen local (por lo general, recursos naturales) y la totalidad de la producción es exportada (no hay ventas locales).
- Finalmente, en el centro del gráfico está la IED en red (*networked FDI*), donde las empresas multinacionales forman parte de las

cadena global de valor (CGV) (o redes de comercio internacional) y, así, tanto el origen de los insumos como la venta de los productos intermedios y finales ocurre a nivel internacional y local.

Figura 1.1. Tipos de IED según ventas de las filiales y fuentes de los productos intermedios



Notas: El eje horizontal indica la proporción de insumos intermedios comprados localmente y el eje vertical, la proporción de los productos finales vendidos localmente. Los cinco tipos de IED están representados por círculos, y su definición se explica en el texto principal.

Fuente: Baldwin y Okubo (2014).

ONSHORING, OFFSHORING, NEARSHORING Y ZONAS FRANCAS

En esta sección definimos nuevos conceptos asociados a la IED, que ayudan a explicar las diferentes modalidades de producción que utilizan las EMN. En particular, detallamos los conceptos de “*offshoring*”, “*nearshoring*”, “*onshoring*” y “zonas francas” (también denominadas “zonas de procesamiento de exportaciones”).

Como hemos visto, la IED vertical tiene como objetivo principal fragmentar la cadena de producción a nivel internacional, de manera que las empresas puedan beneficiarse de las diferencias en los costos de producción en distintas zonas geográficas. Este tipo de fragmentación de la producción también es posible si se subcontrata a otras empresas. La deslocalización de producción con el objetivo de beneficiarse de las diferencias de costos, ya sea mediante una empresa filial o una empresa subcontratada, se llama “*offshoring*”.

El ***offshoring*** (o deslocalización) es el traslado que una empresa hace de sus procesos y actividades productivas de un país a otro. Estos procesos incluyen manufactura (plantas procesadoras y maquilas³) y servicios (como centros administrativos, *call centers*, mercadeo). La empresa puede realizar las operaciones directamente en el exterior o utilizar subcontratación internacional de los procesos. El motivo principal del *offshoring* es disminuir los costos de producción mediante la ubicación de actividades económicas concretas en el país que tiene los menores costos de producción que, por lo general, están relacionados con diferencias en los costos laborales relativos.

Por otro parte, el ***nearshoring*** es similar al *offshoring*, pero cuando se hace en países vecinos o de la misma región geográfica. Por ejemplo, cuando una compañía mexicana abre una planta en Canadá para acercarse al mercado del destino de su producción (Recuadro 2).

El ***onshoring*** es el proceso de relocalización al país de origen de actividades económicas que habían sido previamente deslocalizadas (*offshored*). Es decir, es el proceso contrario al *offshoring*. También se puede referir a la deslocalización de actividades a otra región dentro del mismo país. Por ejemplo, cuando una compañía estadounidense de California, que previamente abrió una fábrica en México, la reubica nuevamente en los Estados Unidos, ya sea en California o en otro estado.

Las **zonas francas** o **zonas procesadoras para la exportación** son territorios delimitados dentro un país, donde las empresas gozan de incentivos para exportar y algunos beneficios tributarios, como la excepción del pago de aranceles y otros impuestos al comercio. En América Latina, la mayoría de países tiene una o varias zonas francas, donde las EMN ubican sus empresas maquiladoras o *call centers*, por ejemplo.

3 Una maquila es una fábrica en México que monta productos, a menudo de componentes importados, y luego los exporta a un mercado extranjero (generalmente Estados Unidos) con un arancel preferencial.

Recuadro 2.

Los procesos de negocio de *nearshoring*: el caso de Softtek

Softtek es una compañía mexicana de soluciones informáticas, fundada en Monterrey, en 1982. Recientemente, Softtek realizó una inversión *greenfield* a través de Softtek blauLabs, un centro de investigación y desarrollo en Barcelona, España. Sin embargo, su estrategia de IED consiste principalmente en la adquisición de competidores en diferentes mercados, lo que le ha permitido expandirse por todo el mundo. Hoy en día, la compañía cuenta con 15 centros globales de servicios para atender a clientes en más de 20 países de América del Norte, Europa y Asia.

El *offshoring* generalmente se refiere a la deslocalización de servicios a otro país donde existe una importante ventaja competitiva para esos servicios. En cambio, Softtek apuesta por el *nearshoring*, un término que la compañía acuñó en 1996. El *nearshoring* consiste en trasladar estratégicamente los servicios a lugares próximos al mercado objetivo, en vez de a países más alejados. Mientras que los costes laborales son más altos en México o en Canadá que en las habituales localizaciones offshore, como India, Softtek ha desarrollado su concepto alrededor de la idea de que el coste total del servicio en Canadá o México es inferior al de India. Esto se debe a las ganancias en eficiencia generadas por la proximidad geográfica, la similitud en zonas horarias y, en muchos casos, a una mayor afinidad cultural entre el proveedor del servicio y el cliente. El *nearshoring* también facilita la supervisión de la propiedad intelectual y el cumplimiento contractual, lo que es más complicado con el *offshoring*, donde la distancia, el tiempo y las diferencias culturales pueden suponer costes adicionales para el negocio.

Softtek registró el término y el modelo de negocio “*Global Nearshore*” como marca comercial en 1996, dando a la compañía una ventaja sobre otros competidores que han adoptado este concepto. El modelo de *nearshore* es clave para la prestación de servicios de Softtek, y sus adquisiciones en el extranjero facilitan la prestación de sus servicios. De hecho, en lugar de desarrollar su conocimiento sobre los mercados receptores a partir de cero, la compañía puede integrar su *know-how* con los conocimientos específicos del país y de la región que poseen las compañías que adquieren. De este modo, la IED contribuye al éxito sostenido de la compañía.

I.3 LAS CARACTERÍSTICAS DE LA IED EN EL MUNDO Y EN ALC

En esta sección, expondremos una serie de características de la IED y las EMN tanto a nivel global como en el caso concreto de ALC. Luego, explicaremos las características de las cadenas globales de valor (CGV) en ALC y ofreceremos también una visión de conjunto de las regulaciones de la IED y las EMN. Antes de revisar estas características, sin embargo, es útil examinar cómo se mide la IED (Recuadro 3).

Recuadro 3. ¿Cómo medir la IED?

La IED y la actividad de las EMN puede medirse de tres maneras diferentes:

Flujos

En primer lugar, podemos utilizar los flujos de inversión en un periodo específico, denominados “flujos de IED”; por ejemplo, los flujos de inversión de una empresa chilena en el año 2016 a su empresa filial en Paraguay.

Stock o inversiones acumuladas

En segundo lugar, podemos concentrarnos en el *stock* o inversiones acumuladas por las multinacionales: el *stock* de IED. Por ejemplo, el *stock* de inversión de una empresa chilena en esta misma empresa filial en Paraguay, al año 2016, el cual consiste en el valor acumulado de todos los flujos de inversión en los años anteriores.

Ventas de las filiales

En tercer lugar, podemos considerar las ventas de las empresas filiales de las multinacionales en un país en un periodo específico. Por ejemplo, las ventas de la filial paraguaya en 2017 a sus consumidores, sea en Paraguay, en Chile o en un tercer país.

Los dos primeros indicadores reflejan flujos de inversión, mientras que las ventas de las empresas filiales reflejan el flujo de bienes y servicios. Estos últimos datos son comparables con los datos de exportaciones, que también están basados en la venta de bienes y servicios. Por lo tanto, las ventas de las filiales son estadísticas cruciales para medir la importancia de la IED y la actividad multinacional en el país receptor.

Las EMN pueden constituir una filial extranjera de dos maneras diferentes: mediante la adquisición o fusión a una empresa existente en el extranjero (**fusiones y adquisiciones -FAS**) o mediante la creación de una nueva planta en el extranjero (**inversión *greenfield***). Por ejemplo, en el primer caso, una empresa chilena podría comprar una empresa en Paraguay, mientras que en el segundo caso la empresa chilena podría construir una nueva planta propia en Paraguay. Esta diferencia, como veremos más adelante, es importante porque cada modalidad está asociada a diferentes impactos económicos y a diferentes desafíos, tanto para la EMN como para el país receptor, incluido el tratamiento tributario.

El estudio de Ashraf, Herzer y Nunnenkamp (2016) resume la literatura sobre los diferentes impactos de estos dos tipos de inversión y presenta un análisis empírico de los impactos de ambas modalidades sobre la productividad. El estudio encuentra que la inversión *greenfield*, a través de la construcción de nuevas plantas y fábricas, se asocia a un aumento más que proporcional sobre el *stock* de capital y, por ende, a un aumento de la actividad económica. Por esta razón, es de esperar que la inversión *greenfield* tenga un mayor impacto económico que las FAS. Pero, a largo plazo no es de esperar que el impacto de ambos tipos de IED sobre los cambios en el *stock* de capital sea significativamente diferente. Desde una perspectiva teórica, tampoco está claro si los efectos secundarios son mayores con las FAS o con la IED *greenfield*, como lo explican Ashraf, Herzer y Nunnenkamp (2016). La evidencia empírica corrobora la ambigüedad teórica: algunos estudios identifican impactos más grandes de las FAS y otros efectos más grandes para las inversiones *greenfield*.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA IED Y LAS EMN A NIVEL GLOBAL

Primero, presentamos siete hechos estilizados sobre los flujos globales de IED y la actividad de las EMN.⁴ Esto nos permitirá tener una idea de las principales características de la IED y las EMN a nivel global.

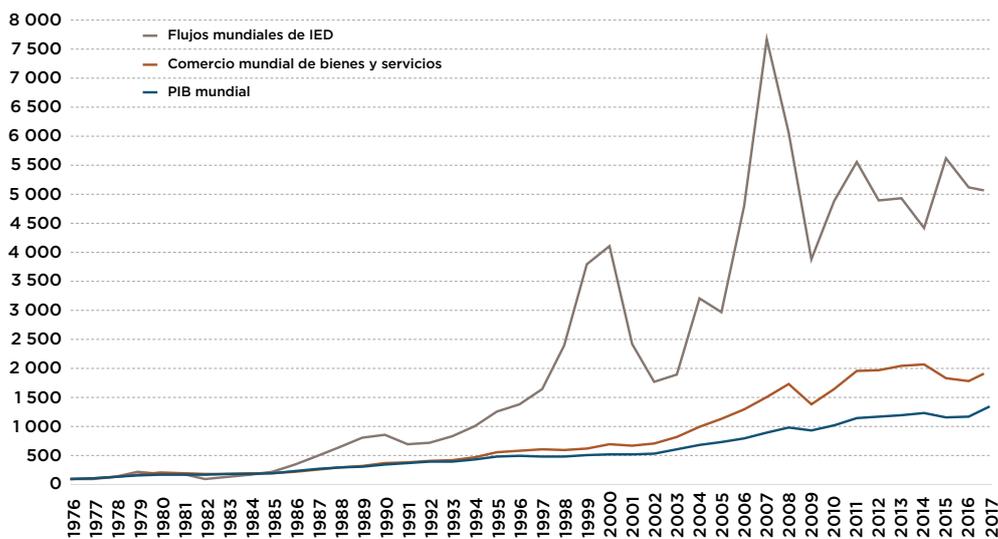
- 1. Crecimiento.** La IED ha crecido a un ritmo mucho mayor que el PIB y el comercio internacional. Sin embargo, la IED es mucho más volátil (con una variación promedio interanual de 16% en los últimos diez años) que el comercio (10%) y el PIB (6%), respondiendo con más fuerza a los *booms* económicos y a las recesiones.
- 2. Origen de la IED.** La mayoría de los flujos de IED se origina en los países desarrollados (alrededor de 70% del total). Sin embargo, la participación de los países en desarrollo como fuente de IED ha aumentado en los últimos diez años.
- 3. Destino de la IED.** La proporción de los flujos de IED que se dirigen a los países en desarrollo ha ido aumentando constantemente hasta llegar a 50% en la última década.
- 4. Tipos de IED.** En los últimos 15 años, las inversiones en nuevas fábricas e instalaciones (inversiones *greenfield*) han representado la mayor parte (60%) de los flujos de IED en la mayoría de los años, en comparación con las FAS. La tendencia al alza de la participación de las inversiones en nuevas fábricas e instalaciones refleja la creciente importancia de los flujos hacia los países en desarrollo: durante 2013-2017, dos tercios del valor de las nuevas instalaciones se destinaron a los países en desarrollo.
- 5. Industrias más representadas.** La comparación de los flujos de IED entre los distintos sectores muestra que la IED se concentra en las industrias intensivas en capital y las de I+D.

⁴ La mayoría de los hechos estilizados se basan en información de la UNCTAD, complementados con los resultados de Antras y Yeaple (2014).

6. **Exportaciones de las EMN.** Las exportaciones de las EMN representan la mayoría de los flujos comerciales internacionales. En Estados Unidos, representan alrededor de 90% de las exportaciones totales y también son mayoritarias en otros países desarrollados.
7. **Mejor desempeño económico de las EMN.** Las EMN son significativamente más productivas que otras empresas y, además, son más grandes, pagan salarios más altos, son más intensivas en I+D y están más orientadas a la exportación. Un estudio mostró que las EMN tienen una productividad que es 15% más alta que la de otras empresas exportadoras y 60% más alta que la productividad de las empresas nacionales no exportadoras (Helpman, Melitz y Yeaple, 2004).

En la Figura 1.2, exponemos el primer hecho estilizado. Ésta muestra el mayor crecimiento de la IED y su mayor volatilidad con respecto al PIB y el comercio internacional. Esta mayor volatilidad durante el ciclo económico de la IED se debe a que una gran parte de la IED consiste en FAS internacionales que fluctúan fuertemente durante los ciclos económicos.

Figura 1.2. Crecimiento de la IED, del PIB y del comercio internacional



Fuente: Elaboración propia basada en UNCTAD (2017) y Banco Mundial (s.f.).

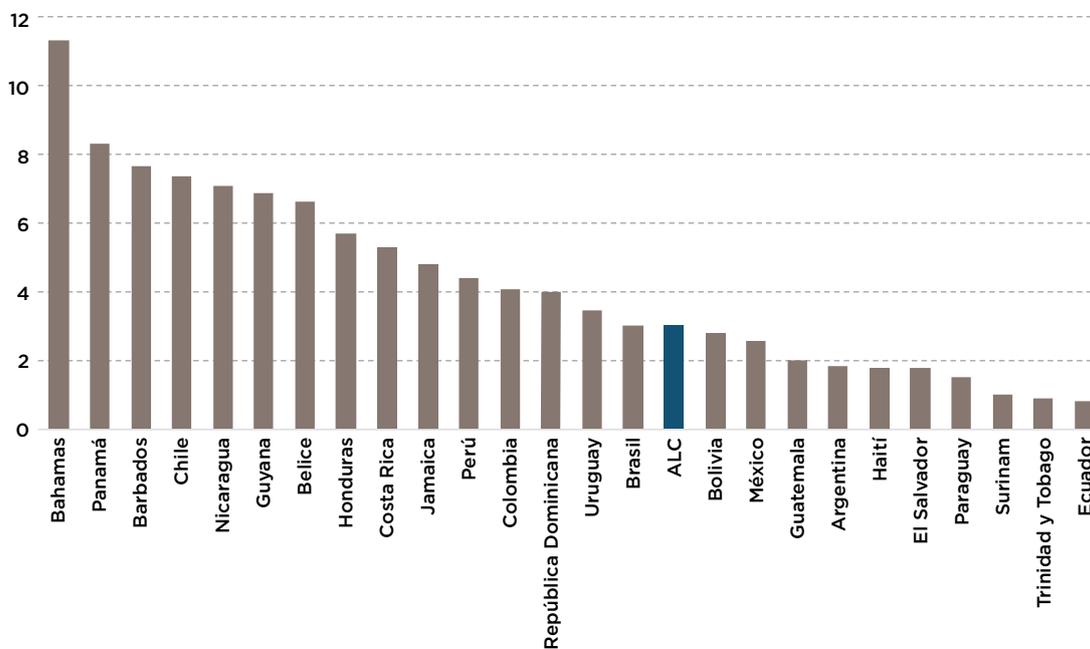
En particular, se nota un crecimiento muy rápido hasta un pico en 2007, lo que refleja una tendencia de inversión extranjera en el sector primario, impulsada por la alta demanda y los altos precios de las materias primas (UNCTAD, 2007). Esto siguió con una caída en la IED a raíz de la crisis financiera.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA IED EN ALC

Presentamos ahora hechos estilizados sobre la IED para el caso específico de ALC. La mayoría de la información se basa en los informes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2018) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2018).

- ALC es un receptor neto de IED, con entradas de IED, en promedio, de alrededor USD 165 000 millones anuales y salidas por USD 25 000 millones anuales en los últimos cinco años.
- La entrada de IED se ha estabilizado en torno a 3% del PIB de la región, luego de un incremento sostenido en los años noventa (de 1% a 4,6% en 1999). El año 1999 sigue siendo el máximo histórico de IED en la región, fruto de la culminación de los procesos de privatización.
- Hay mucha heterogeneidad entre los países de la región con respecto a la recepción de IED. Esta heterogeneidad se relaciona principalmente con el tamaño del país. Los países más grandes (i.e. Brasil y México) tienen los flujos más altos en términos absolutos, pero la importancia relativa de los flujos de IED (con respecto a los PIB nacionales) es mayor para las economías más pequeñas (Figura 1.3).
- Una proporción significativa de la IED en ALC está asociada a sectores vinculados con recursos naturales, pero su importancia ha venido disminuyendo (de 27% del total en 2008 a 11% en 2017), mientras que la importancia de IED en el sector manufacturero (del 26% a 42% en el mismo periodo) va en aumento, y que los servicios representan casi la mitad de la IED en la región.
- Estados Unidos es el país que invierte más en ALC, con un poco más que la cuarta parte de las entradas, y la Unión Europea en su conjunto representa un monto similar. Por otro lado, los países de ALC con mayores activos de IED en el exterior son Chile y México.

Figura 1.3. Entradas de IED como proporción del PIB (promedio 2008-2017, porcentaje)



Notas: Las cifras se expresan en precios corrientes. Los datos de Trinidad y Tobago corresponden al periodo 2011-2015.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de UNCTAD (2017), y Banco Mundial (s.f.).

IED Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN ALC

Actualmente, **las cadenas globales de valor (CGV)** han cobrado gran relevancia en la economía mundial. Las CGV se refieren a la fragmentación de la producción; los bienes y servicios intermedios especializados en un país son utilizados en procesos de producción específicos en terceros países. La producción de insumos intermedios, divididos en un número cada vez mayor de componentes especializados que son producidos en diferentes localizaciones incrementa cada vez más la dispersión de la producción entre varios países.

Estas cadenas suelen estar principalmente lideradas por EMN, donde el comercio internacional de insumos y productos tiene lugar al interior de sus empresas matrices y subsidiarias, empresas asociadas contractualmente y proveedores independientes. Las CGV lideradas por EMN representan aproximadamente

80% del comercio mundial (UNCTAD, 2013). Un ejemplo de una GGV es la industria automotriz, en la que una gran proporción de los insumos intermedios procede de varios países y regiones (por ejemplo, Estados Unidos y Asia), el ensamblaje final del automóvil diseñado en Alemania o Japón se realiza en un país específico (México), pero es mayoritariamente vendido en otros países (Estados Unidos y resto de ALC).

Mediante la participación en una CGV, un país puede desarrollar una industria o empresa local, en alguno de los eslabones, sin la necesidad de ser competitivo en toda la cadena de producción del producto final. Entonces, la importancia de que los países estén cada vez más integrados a las CGV deriva en que tienen mayores oportunidades de participar en el comercio global, donde el país puede exportar bienes y servicios con mayor valor agregado, en vez de productos primarios. Esta fragmentación intensiva y especialización del proceso de ensamblaje contribuye al aumento de la productividad (Banco Mundial, 2017), porque cada componente se produce en la localización más productiva de la cadena. Además, el aumento y diversificación de las exportaciones está asociado con mayor productividad, salarios más altos, y mayor crecimiento y desarrollo económico.

La importancia de las CGV es mayor para los países en desarrollo que en los desarrollados, donde el comercio (en términos de valor agregado) representa casi 30% del PIB nacional en promedio, frente a 18% en los países desarrollados. Además, existe una correlación positiva entre la participación en las CGV y las tasas de crecimiento del PIB per cápita (UNCTAD, 2013). Las CGV también tienen repercusiones positivas sobre el empleo (tanto en la cantidad como en la calidad de los puestos de trabajo) y pueden ser una opción importante para fortalecer la capacidad productiva y la modernización industrial en los países



en desarrollo, mediante la difusión de la tecnología, vínculos verticales de producción, mejoras en la gestión y prácticas empresariales, mayor capacitación laboral y aumento del capital humano. El ejemplo más notable de los beneficios económicos asociados a la activa participación en las CGV ha sido el caso de China, que ha experimentado un notable incremento en sus exportaciones, su inserción en el comercio global, en sus tasas de crecimiento económico y en la generación de empleos de mayor calidad y, por ende, la reducción de la pobreza.

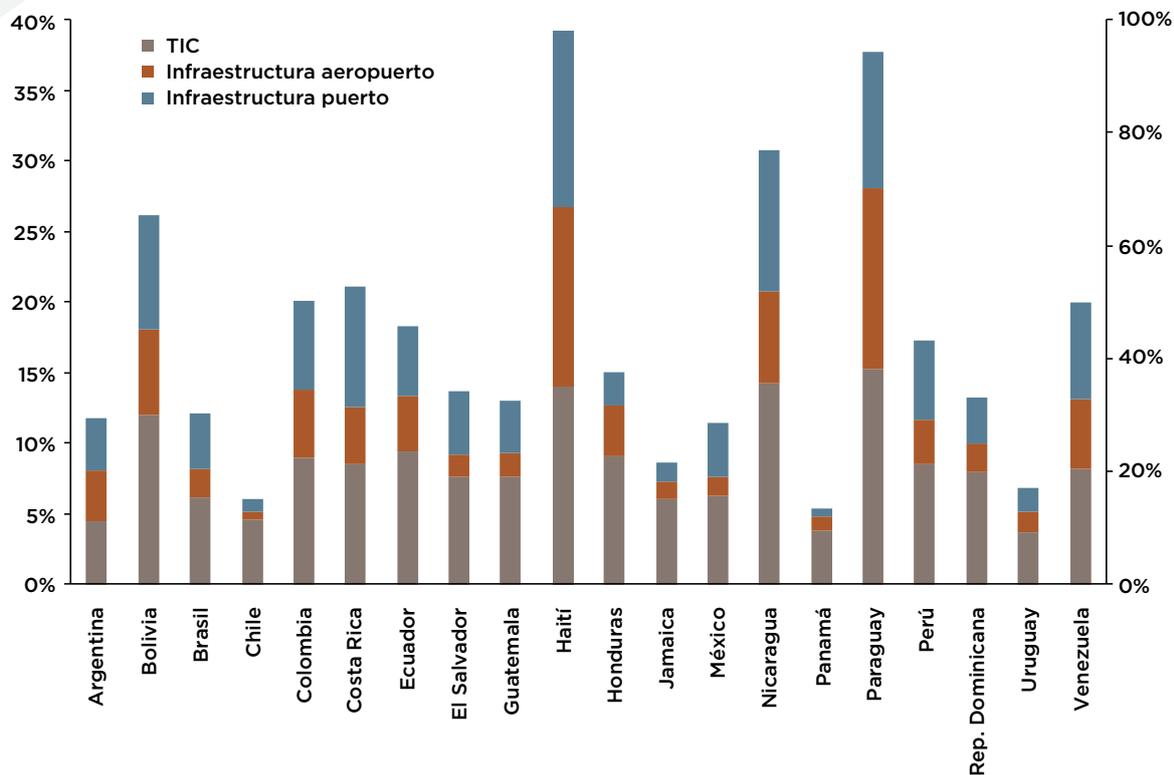
Sin embargo, un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor* (Blyde, 2014), revela que muy pocos países en ALC están suficientemente integrados a las CGV y esto repercute en que la región no esté aprovechando los beneficios asociados a estas actividades. En este sentido, la región tiene un notable rezago con respecto a Europa y el este y sudeste asiáticos. Se estima que mientras que un país europeo promedio tiene un 39% de valor agregado de otros países en sus exportaciones, en ALC este promedio es de tan solo 22%.

Mediante la participación en una CGV, un país puede desarrollar una industria o empresa local sin la necesidad de ser competitivo en toda la cadena productiva que genere el producto final.

Esta poca integración a las CGV en ALC se debe a que la región tiene elevados costos comerciales no arancelarios que son, en gran parte, resultado de los altos costos de transporte y logística. Estos costos se derivan de una baja densidad vial (i.e. de cada 1 000 km², están asfaltados tan solo 156 km, en comparación con un promedio mundial de 241 km) (cfr. [Barbero, 2010](#)), los pasos de fronteras y despacho de aduanas son lentos e ineficientes, existe una ausencia de competencia en los servicios de transporte carretero y, en general, una insuficiente inversión pública en infraestructura.⁵ Algunas simulaciones demuestran que mejoras en la calidad de la infraestructura portuaria, aeroportuaria y de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) de los países de ALC hasta el nivel promedio de la Unión Europea, aumentaría la IED vertical (reflejada en el número de filiales verticales) en un 20% en promedio (Figura 1.4). Los resultados son mucho mayores para los países sin acceso marítimo o con brechas económicas más grandes (Blyde, 2014).

5 En ALC el gasto público en infraestructura representa 2-3% del PIB, en comparación con 6-10% en los países de Asia Oriental (Fay y Morrison, 2007; Straub, Vellutini y Warlters, 2008).

Figura 1.4. Cambio simulado en el número de filiales verticales al mejorar la infraestructura logística hasta alcanzar el promedio de la UE-27



Nota: Los valores para Haití se representan en el eje derecho.

Fuente: Blyde, 2014.

La región también está rezagada con respecto a la implementación de tratados de libre comercio profundos. En estos nuevos tratados, además de reducirse los aranceles (como en los tratados tradicionales poco profundos), también se negocian temas adicionales como la facilitación del comercio, la armonización regulatoria, la contratación pública, el comercio de servicios y el fomento de las inversiones bilaterales, entre otros. En particular, todos estos temas no arancelarios tienen un impacto muy significativo en la formación de CGV.

I.4 ¿POR QUÉ SE INTERNACIONALIZAN LAS EMPRESAS?

EL PARADIGMA DE DUNNING: MODELO OLI

John Dunning desarrolló, en 1977, un modelo clásico para explicar por qué las empresas se vuelven multinacionales. Argumentó que hay que cumplir tres condiciones, resumidas en las siguientes tres palabras: “propiedad”, “ubicación” e “internalización” (comúnmente conocidas como OLI, por sus siglas en inglés: *Ownership, Location and Internalization*). Este modelo sigue siendo la base de la teoría que explica la estrategia de internacionalización de las empresas. Según el marco OLI, se decide invertir en el extranjero si las empresas tienen estas tres ventajas. Para explicar este modelo, analizaremos el caso de una empresa mexicana ficticia de refrescos que podría invertir en República Dominicana:

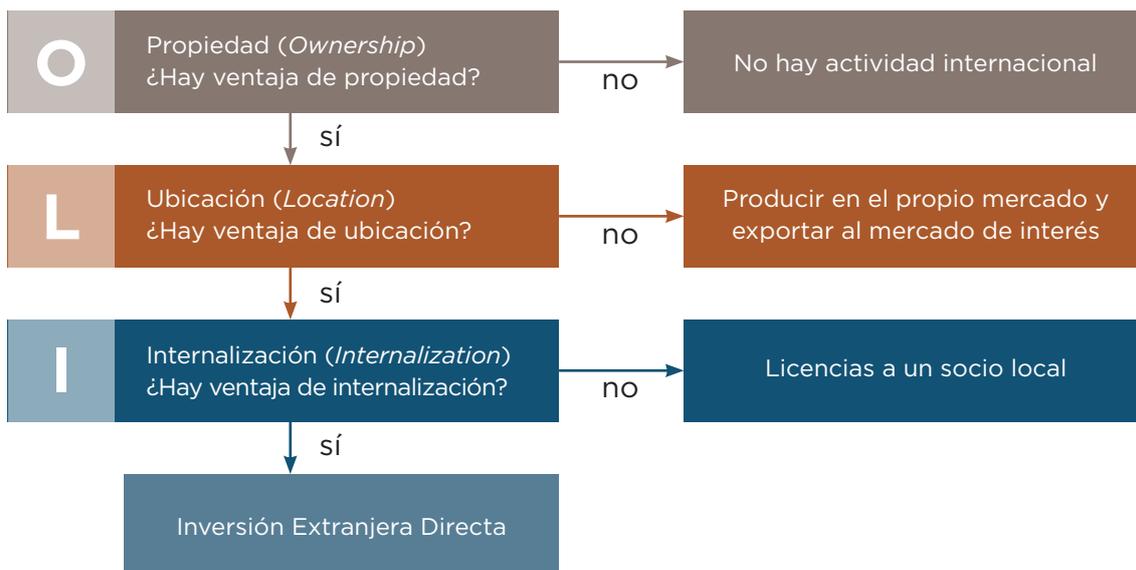
- 1. Ventaja de propiedad.** La empresa debe poseer algún elemento que le permita obtener beneficios en un mercado extranjero. Esto puede ser, por ejemplo, tener un producto único que se diferencie de los productos de sus competidores. Esta diferenciación se puede lograr ya sea mediante una patente o una marca registrada que pueda utilizar en el mercado extranjero. Otro elemento diferenciador puede ser una tecnología de avanzada con la que pueda producir de manera rentable en un mercado extranjero. La empresa mexicana de nuestro ejemplo puede poseer una marca conocida en República Dominicana para competir en el mercado local de refrescos y/o puede hacer una campaña promocional para crear o aumentar la demanda de sus refrescos.
- 2. Ventaja de ubicación.** La empresa debe tener una ventaja de ubicación para producir en el mercado externo, en lugar de producir en su mercado interno. Puede tener una ventaja al localizar su producción en el mercado externo, cuando economiza costos relacionados con el comercio exterior (pago de aranceles, por ejemplo) con respecto a la alternativa de exportar a ese mercado (este es el motivo de salto de barreras arancelarias o IED en busca de mercado que mencionamos anteriormente). Por otra parte, la producción externa también puede ser beneficiosa cuando permite a la empresa producir a costos más bajos (IED que busca eficiencia). En nuestro ejemplo, tiene que ser más económico producir los

refrescos en República Dominicana en lugar de exportarlos. Este sería el caso si los costos de exportación fuesen más altos que los costos de establecer una nueva fábrica en República Dominicana.

- 3. Ventaja de la internalización.** Tiene que haber una ventaja de la internalización, al tener mayor control de los procesos productivos, en comparación con trabajar con una empresa local a través de una licencia o de una alianza estratégica (externalización). La internalización puede ser ventajosa debido a los problemas contractuales de una relación de licencia. En este sentido, al contratar a una empresa local (externalización) la EMN se arriesga a perder secretos comerciales y/o productivos, o a que su reputación se vea afectada por una mala gestión de la empresa local. En nuestro ejemplo, tiene que ser más económico y seguro establecer una fábrica propia por medio de una filial, en lugar de trabajar con un socio local que produzca los refrescos mexicanos bajo licencia.

El modelo OLI también se resume en la Figura 1.5. Aquí se muestra que una empresa realizará IED solamente cuando están presentes las tres ventajas: propiedad, ubicación e internalización. En caso contrario, no realizará actividades internacionales, y elegirá ya sea exportar o trabajar directamente con un socio local.

Figura 1.5. El modelo OLI de Dunning



Fuente: Adaptado de Welch, Benito y Petersen (2007) y Sudarsanam (2003).

El caso de Agencias Universales S.A. (conocido comúnmente como Agunsa) demuestra los diversos métodos que utilizan las empresas para ingresar a los mercados (Recuadro 4). Como veremos más adelante, el marco OLI puede ser usado para estudiar ejemplos concretos de empresas que han elegido (o no) convertirse en multinacionales.

Recuadro 4. **Agunsa: diferentes caminos a la internacionalización**

Agencias Universales S.A. (Agunsa) es una empresa chilena de logística y servicios portuarios, fundada en 1960, en Santiago. Agunsa comenzó a invertir en el extranjero en los años noventa, en el contexto de la implementación de un creciente número de acuerdos de libre comercio y tratados de inversión bilaterales en los que participaron los países de ALC, y especialmente Chile.

En los servicios logísticos y portuarios, existe una clara ventaja de ubicación para realizar la entrega de estos servicios en un mercado externo. Con el tiempo, Agunsa ha desarrollado una combinación de herramientas para fortalecer su internacionalización. Una de estas herramientas es la creación de alianzas estratégicas con empresas nacionales, mediante el cual Agunsa entró en nuevos mercados, como Colombia, Paraguay y Venezuela. Otra herramienta es la IED, a través de la adquisición de participaciones de control en sociedades de sus competidores y/o socios estratégicos, como hizo en Argentina y Ecuador, o alternativamente, la creación de filiales, como realizó en Panamá, Colombia y Venezuela.

Más allá de América del Sur, Agunsa ha invertido en el Caribe, concretamente, adquirió en 2003, una participación de 35% en un consorcio que se encargó de construir y operar el Aeropuerto Internacional de Montego Bay, en Jamaica. A pesar de que Agunsa vendió aquella participación, la compañía no ha ralentizado su expansión en las Américas. En 2005, creó empresas conjuntas en los Estados Unidos para proveer servicios de explotación de concesiones en Port Everglades en la Florida, y servicios de distribución de cargas en el Puerto de Los Ángeles en California.

Agunsa aplicó su modelo de expansión –una combinación de alianzas estratégicas y a través de adquisiciones de participaciones de control o creación de filiales– para entrar en el mercado europeo. En 2005, creó Agunsa Europa, una subsidiaria que proporciona servicios generales a los puertos. El mismo año, la compañía invirtió sustancialmente en un número de compañías españolas, incluyendo una agencia de transporte ferroviario, una agencia de servicios portuarios y una empresa de logística. En 2011, a través de su filial italiana, Agunsa adquirió la empresa Nuovo Borgo Terminal Containers, junto con su nuevo depósito de contenedores.

La historia de Agunsa es la de muchas firmas multinacionales que utilizan una mezcla pragmática de herramientas para entrar en mercados y hacer crecer su negocio.

A continuación, ahondamos en el tema de la ubicación y las ventajas de internalización y proporcionamos más detalles sobre cuándo estas ventajas existen.

TEORÍAS MÁS RECIENTES PARA EXPLICAR LA IED

En esta sección, desarrollamos con más detalle la teoría sobre las ventajas de ubicación, que se han enfocado más en las teorías más recientes sobre la IED. En este sentido, explicaremos las ventajas y costos de la dispersión geográfica de la producción (quienes deseen explorar una de estas teorías pueden consultar el Recuadro 5). La sección finalizará con una explicación más extensa sobre los problemas de incentivos y las ventajas de la internalización.

Recuadro 5. Ventajas de la ubicación: economías de escala y el papel de la distancia

Para analizar si existe una ventaja de localización para la producción multinacional, seguimos el marco teórico de Barba Navaretti y Venables (2004), que definen los costos y beneficios de la dispersión geográfica de la producción. En estos casos, una empresa puede decidir dispersar geográficamente sus actividades realizando parte

de su producción en otro país. Que esta producción ya no esté geográficamente concentrada implica tanto costos como beneficios.

Los costos de la dispersión geográfica:

Economías de escala perdidas. Una empresa podría decidir dispersar radicalmente sus actividades reubicando todas sus actividades en el extranjero. Esta podría ser una decisión problemática, ya que algunas de sus actividades se podrían caracterizar por tener economías de escala y la empresa perdería los beneficios de concentrar la ejecución de estas actividades en un solo lugar. En el ejemplo de la empresa mexicana de refrescos, las actividades que tienen economías de escala serán ejecutadas principalmente en la casa matriz de la multinacional. Estas actividades pueden ser: *branding*, *marketing*, desarrollo de productos, I+D y servicios financieros. Una vez que se ejecutan en un lugar, estas se pueden utilizar como insumos o productos intermedios en muchos lugares. Por lo tanto, decimos que estas actividades generan economías de escala a nivel de empresa.

Una empresa también puede decidir reubicar solamente una parte de sus actividades en el extranjero mediante la creación de fábricas o instalaciones en el país receptor (definimos esto anteriormente como IED horizontal). En este caso, la empresa renuncia a las economías de escala a nivel de fábrica, ya que la construcción de nuevas fábricas o plantas viene asociada a sus propios costos fijos, a los que se tendrá que incurrir cada vez que se fragmente la producción con otras plantas. A nivel de fábrica, algunos ejemplos de economías de escala son los costos fijos de construir y operar una nueva fábrica en República Dominicana (por ejemplo, costos de obtener tierra, las licencias de construcción y servicios de electricidad, agua, etc.).

Economías de integración perdidas. Una empresa también puede decidir dispersar sus actividades por tipo de función, realizando algunas actividades en su país de origen y otras en el extranjero. Por ejemplo, la empresa puede ubicar las actividades de desarrollo y el diseño de sus nuevos productos en un lugar y la producción (manufactura y ensamblaje) en otro. Más arriba, hemos definido esta

división de actividades por tipo de función como IED vertical, la cual genera costos de desintegración comerciales y de coordinación. Los costos comerciales surgen porque los insumos intermedios tienen que ser enviados a diferentes países donde pagan aranceles y costos de transporte internacional. Los costos de coordinación surgen porque los procesos de producción tienen que sincronizarse en diferentes ubicaciones. En el ejemplo de la empresa mexicana, ocurriría si la empresa produjera los refrescos para el mercado mexicano en República Dominicana. También surgen costos de coordinación cuando hay cambios en las regulaciones sobre la venta de refrescos en México (por ejemplo, relativos al nivel de azúcar) que requieren cambios en el proceso de producción.

Los beneficios de la dispersión geográfica:

Acceso al mercado y competencia local. Las actividades dispersas en diferentes ubicaciones también tienen beneficios. Por ejemplo, las empresas pueden acceder más fácilmente al mercado de destino mediante la producción local. Esto no solo evita incurrir en los costos comerciales (arancelarios y no arancelarios) sobre sus bienes finales, sino que también facilita la modificación de los productos para satisfacer los gustos locales. En nuestro ejemplo, los beneficios de la dispersión geográfica consisten en evitar el pago de los costos de transporte internacional para distribuir los refrescos, ya que la producción se realiza directamente en República Dominicana. Asimismo, se facilita la modificación del contenido de azúcar y/u otros ingredientes para complacer al mercado local.

Costos de los factores. Las empresas también pueden dispersar las actividades en diferentes lugares para beneficiarse de las diferencias entre los costos de los factores a nivel internacional. Las actividades intensivas en I+D se llevarán a cabo en un país con una abundancia de trabajadores científicos y una buena infraestructura para la investigación científica, mientras que las actividades de ensamblaje tendrán lugar en países con abundancia de trabajadores menos cualificados. En particular, resultará más rentable dividir las tareas, si las diferentes etapas de producción requieren diferentes

perfiles de trabajadores para la producción (si las diferentes etapas de producción fueran relativamente homogéneas, entonces los beneficios relacionados con la fragmentación de las actividades serían menores). En nuestro ejemplo es posible que sea más rentable realizar parte de las actividades de producción en México (por ejemplo, la producción de algunos saborizantes o ingredientes) y otra parte en República Dominicana (por ejemplo, mezclar y embotellar).

IED horizontal versus vertical. Los costos y beneficios de la dispersión geográfica se pueden utilizar para explicar cuándo se genera la IED horizontal y vertical. Cuando las economías de escala a nivel de fábrica son relativamente pequeñas y los costos de transporte internacional son relativamente más altos, entonces aumenta la probabilidad de que la EMN utilice IED horizontal y se establezca en una ubicación en el extranjero. Al contrario, cuando las diferencias en los costos de producción entre países son relativamente más altos y los costos de transporte son relativamente más pequeños, entonces aumenta la probabilidad de que la EMN utilice IED vertical y fragmente su producción.

VENTAJAS DE LA INTERNALIZACIÓN VERSUS SOCIOS LOCALES

Otra condición que tiene que satisfacerse para que la empresa se convierta en una multinacional es que le sea rentable y seguro producir en otro país. Es decir, la ventaja de la internalización debe ser satisfecha, de forma que sea más rentable para la empresa producir con una filial propia en lugar de trabajar con un socio local. A continuación, mencionaremos dos razones por las que podría ser más rentable trabajar con un socio local:

- Un socio local podría tener más conocimientos sobre los mercados locales, y de esta manera podría alinearse más fácilmente a las preferencias de los consumidores locales, y también le permitiría tener mejores conocimientos sobre el funcionamiento de los mercados de insumos y factores locales. Esto le permitiría, por ejemplo, contratar más fácilmente a los trabajadores idóneos para las diferentes actividades económicas.

- Un socio local puede vender insumos intermedios a múltiples clientes (por ejemplo, a diferentes multinacionales), beneficiándose así de economías de escala que implican costos de producción más bajos.

Ejemplos de EMN que contratan a socios locales son por ejemplo los contratos de **franquicias** que utilizan las cadenas de restaurantes (como Subway) o de los gimnasios (Anytime Fitness), que organizan sus ventas de bienes y servicios a través de empresas locales que usan estas franquicias.

Para entender por qué las empresas todavía quieren establecer sus propias filiales en otro país en lugar de trabajar con un socio local, tenemos que aplicar la teoría sobre los incentivos “dentro de las empresas” y los incentivos “entre empresas”. En los párrafos siguientes discutiremos tres problemas de incentivos que hacen que las empresas escojan entre diferentes opciones de relaciones comerciales internacionales: el problema del *hold-up*, la disipación de activos intangibles de la empresa y el problema de agencia (*principal-agent problem*).

El problema del *hold-up* surge entre una multinacional y una empresa local bajo dos condiciones: contratos incompletos y relación económica que requiere inversiones en activos específicos a la relación.

El problema del *hold-up* surge entre dos partes involucradas en una relación económica (como una multinacional y una empresa local) bajo dos condiciones específicas.⁶ En primer lugar, hay contratos “incompletos” tal que no todas las contingencias pueden ser descritas y previstas en un contrato. Aunque no todas las situaciones imprevistas son relevantes, sí es necesario prever aquellas que afectan la relación económica entre la multinacional y la empresa local. Por ejemplo, una firma local que entregue insumos intermedios a la multinacional podría argumentar que los productos intermedios tienen una calidad inferior a la esperada por la EMN, porque los productos intermedios se dañaron en el transporte por el que la empresa local no es responsable.

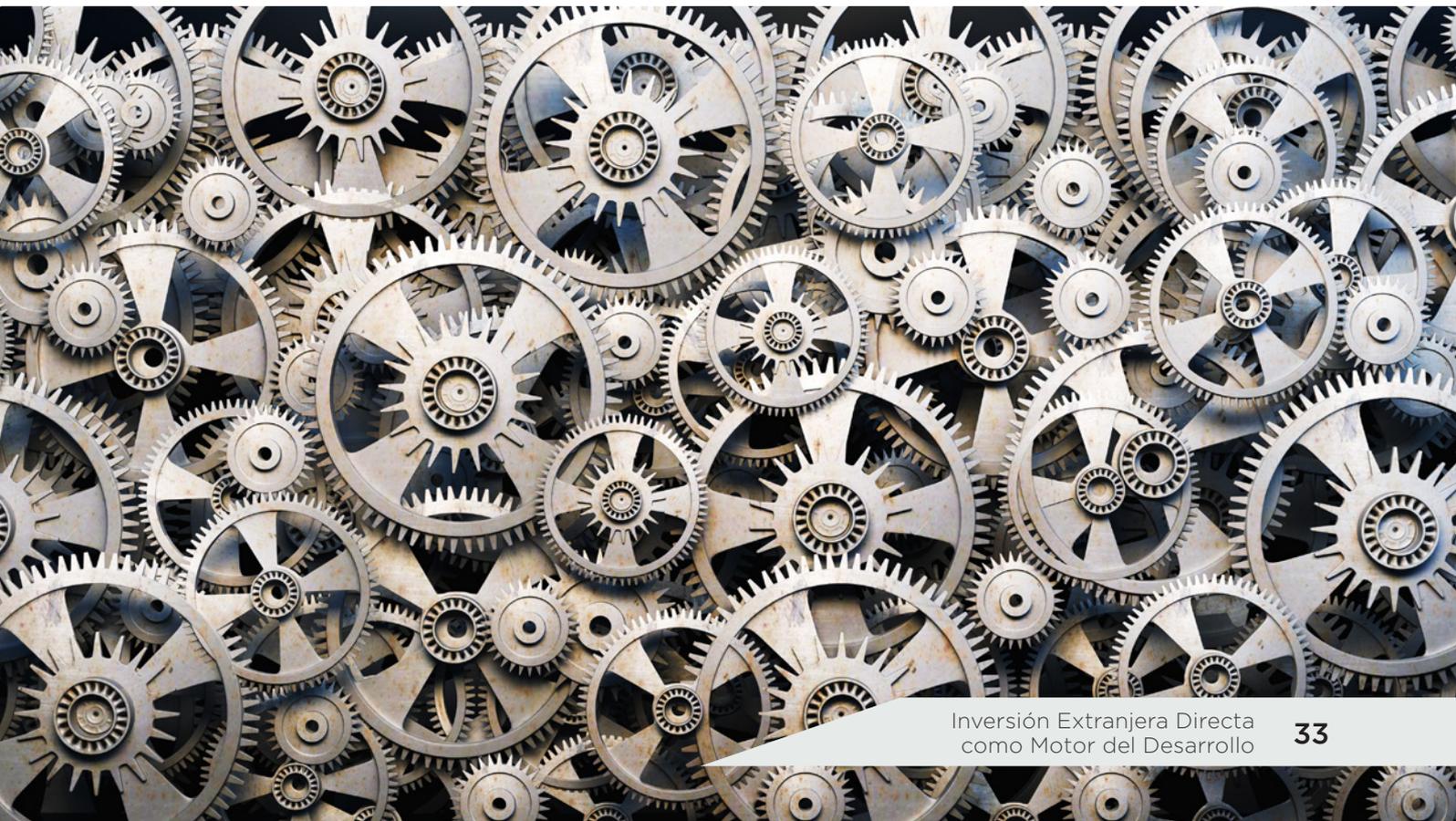
En segundo lugar, la relación económica entre dos empresas requiere inversiones en activos que son específicos a la relación comercial entre ambas partes.

En segundo lugar, la relación económica entre dos empresas requiere inversiones en activos que son específicos a la relación comercial entre ambas partes.

6 Las referencias principales del problema del *hold-up* son Williamson (1985) y Grossman y Helpman (2002).

Por ejemplo, los productos intermedios vendidos a la multinacional tienen que ser desarrollados específicamente para la multinacional y no pueden ser vendidos a terceros, sin que la empresa local incurra en una penalización. En esta situación, la multinacional puede retener (*hold-up*) a la empresa local y argumentar que los productos intermedios no tienen la calidad acordada y, por lo tanto, la multinacional puede pagar menos por estos productos intermedios. La firma local tiene una posición de negociación débil y tendrá que aceptar una oferta renegociada. El problema del *hold-up* ocurre si, en previsión de ser retenida, la empresa local decide invertir menos en activos específicos a la relación. La multinacional podría prever este problema y, por lo tanto, elegir la internalización y producir los intermedios en su propia filial.

El trabajo de Bernard, Jensen, Redding y Schott (2010) muestra la importancia del problema del *hold-up* para la decisión de internalización. El estudio concluye que el comercio entre varias filiales de una empresa (*intra-firm sales*) es más alto en industrias en que existe una contractibilidad relativamente débil y/o en países con instituciones débiles. En otras palabras, las EMN prefieren realizar sus actividades a lo interno de la empresa cuando es difícil firmar y/o hacer cumplir los contratos con socios locales.



Un estudio reciente sostiene que una alternativa para las multinacionales a la internalización, en situaciones de contratos incompletos es construir relaciones de colaboración a largo plazo, combinadas con inversiones específicas a la relación comercial entre ambas partes (Defever, Fischer y Suedekum, 2016). Estos autores, a partir de datos de empresas chinas, encuentran que es más probable que los contratos a largo plazo sean “relacionales”; es decir, informales, basados en la confianza entre multinacional y socio local. En nuestro ejemplo, al invertir en República Dominicana, la empresa mexicana tendría un contrato implícito con un socio local en que todas las condiciones de suministro y pago no estarían explícitamente especificadas.

La aparición del problema del *hold-up* va más allá del simple establecimiento de relaciones comerciales entre multinacionales y empresas locales. Baldwin (2014a) sostiene que la relación entre las multinacionales occidentales y los gobiernos de los países en desarrollo también puede describirse a veces como un problema de *hold-up*. Los gobiernos locales pueden decidir imponer regulaciones estrictas o más permisivas para garantizar los derechos de propiedad de los inversionistas extranjeros. Las multinacionales pueden decidir, como respuesta, invertir o no en ese país.

Parece que la estrategia dominante de los gobiernos locales es imponer regulaciones estrictas que protejan los derechos de autor y propiedad intelectual para motivar a las multinacionales a que inviertan en sus países. El problema es que el gobierno local podría tener un incentivo para retroceder hacia disciplinas más permisivas de propiedad intelectual después de que la multinacional se haya comprometido a invertir, permitiendo a las empresas locales beneficiarse de los derechos de autor y otros conocimientos comerciales (*know-how*). Anticipando este desarrollo, la multinacional podría decidir no involucrarse o comprometerse solo invirtiendo con tecnologías con poco conocimiento.

Baldwin sostiene que este riesgo de *hold-up* es una razón económica importante para que los países firmen acuerdos comerciales regionales profundos y tratados de inversión bilaterales, los cuales discutiremos con más detalle en el Módulo IV del curso. Por ejemplo, cuando un país como Colombia firma tratados bilaterales de inversión, trata de garantizar a los inversores de otros países que no va a cambiar de repente el marco legal y regulatorio que, podría eventualmente poner en peligro estas inversiones internacionales.

Disipación de activos intangibles de la empresa. Trabajar con socios locales implica el riesgo de que los activos intangibles de la empresa se pierdan. Los activos intangibles tienen un valor económico equivalente al de los activos tangibles (como edificios y maquinaria), pero con la diferencia de que no se pueden materializar físicamente. Dos tipos de activos intangibles son particularmente vulnerables a la disipación: el conocimiento y la reputación. Las EMN corren el riesgo constante de que su conocimiento sea sustraído o su reputación sea desprestigiada.

En el caso de la disipación de conocimiento, si este es muy fácil de transferir, la “paradoja fundamental de la información” de Kenneth Arrow juega un papel importante. Para vender información, el comprador tiene que conocer su valor. Sin embargo, este podría revelar toda la información confidencial, por lo que el comprador no querría pagar más. Esto ocurre, por ejemplo, cuando la cooperación con un socio local implica la transferencia de conocimientos sobre las tecnologías de producción.

Si el conocimiento es muy difícil de transferir, la multinacional también preferirá mantener las actividades internamente y trabajar con filiales locales propias. Esto ocurre, por ejemplo, si el conocimiento se plasma en el capital humano, como en las empresas de consultoría y en servicios financieros y estudios jurídicos. Los costos de transacción de transferir el conocimiento a otra compañía son demasiado

altos, así que en este caso también una multinacional decidirá mantener las actividades internamente. En los casos intermedios de transferibilidad del conocimiento, la multinacional puede evitar la disipación del conocimiento compartiendo sus beneficios de monopolio con la empresa local o mediante la internalización y elegirá la opción más rentable.

Trabajando con un socio local, la multinacional también corre el riesgo de que su reputación se desprestigie. Las empresas multinacionales suelen vender bienes en los que la imagen de marca juega un papel muy importante, invirtiendo grandes sumas de dinero en el establecimiento y mantenimiento de su

Las EMN corren el riesgo constante de que su conocimiento sea sustraído o su reputación sea desprestigiada.

reputación a través de la publicidad y la comunicación. Un socio local que tenga una relación de franquicia con una multinacional podría tener pocos incentivos para mantener la reputación de la multinacional si no recibe beneficios suficientes de la multinacional. En este caso, la multinacional elegirá la internalización. Generalmente, es el caso cuando la reputación es extremadamente importante para la multinacional, por ejemplo, con tiendas de moda o servicios de consultoría. Si en cambio la reputación es menos importante y el control de calidad es relativamente fácil, se elegirá una relación de franquicia con una empresa local.

Problema principal-agente. La multinacional (el principal) y la empresa local (el agente) tienen objetivos diferentes y la multinacional no puede observar perfectamente las acciones de la firma local. En particular, la multinacional no puede observar el esfuerzo de la empresa local, sino solo el resultado de la actuación de la empresa local. El resultado también se ve afectado por otros factores, como la variación en las preferencias de los consumidores.

Por ejemplo, el contrato de una EMN con un socio local para establecer un centro de llamadas (*call center*) podría especificar preferencias relacionadas con el idioma y el horario de atención, pero la EMN no sabe la cantidad de trabajadores que el socio local necesita para responder las llamadas, lo que resulta en la contratación de más empleados de los que necesita el socio local y, como resultado, mayores costos para la empresa multinacional.

La multinacional tendrá que dar a la firma local un contrato para incentivarla a que realice suficiente esfuerzo, compartiendo así sus beneficios económicos más allá del nivel que pagaría si pudiera observar el esfuerzo. Si los problemas del agente son severos, la multinacional puede preferir trabajar con su propia filial, de tal manera que sea más fácil monitorear las acciones y el esfuerzo de sus empleados.

Resumiendo, hay tres problemas de incentivos entre empresas internacionales y socios locales que llevan a la decisión de la EMN de establecer su propia filial: el problema del *hold-up*, la disipación de reputación y conocimiento, y los problemas del agente.

Por otro lado, los hallazgos de Stein y Daude (2001) sugieren que la relación entre una mayor IED y un PIB per cápita mayor refleja, de hecho, los efectos de una mejor infraestructura e instituciones más sólidas en países de mayor ingreso. Sus resultados enfatizan la importancia de los factores institucionales, como la inestabilidad política, la violencia, la eficacia gubernamental, las cargas regulatorias, la seguridad jurídica y la corrupción bajo una variedad de escenarios⁷.

Para la IED, un marco institucional sólido y la estabilidad macroeconómica son muy importantes porque afectan la previsibilidad de los ingresos de las inversiones.

La IED toma una perspectiva de largo plazo de los retornos de la inversión comparada con la inversión de cartera, como vimos al inicio de este módulo. Por tanto, las EMN tienen mayor aversión al riesgo y evitan la incertidumbre para determinar la ubicación en la que realizarán inversión directa (UNCTAD, 1998). Esto hecho destaca la importancia para la IED de un mar-

co institucional sólido, la estabilidad macroeconómica en términos de inflación y de tipos de cambio, que afectan todos ellos la previsibilidad de los ingresos de las inversiones que se vayan a realizar.

LAS INTERRELACIONES ENTRE LA PROXIMIDAD Y LA CONCENTRACIÓN

En el marco OLI, vimos que la ventaja de ubicación determina la decisión entre exportación e IED. Bergstrand y Egger (2007) examinan esta decisión empíricamente, usando datos sobre las exportaciones y la actividad de una multinacional, y encuentran que, independientemente de la decisión entre exportación e IED, existen otros factores que impactan la IED, como restricciones regulatorias y la calidad de la infraestructura.

Brainard (1997) introduce, en un estudio clásico, el denominado “*trade-off*” (lo que se pierde al tomar una decisión) entre la proximidad y la concentración de actividades, y su importancia en la elección de las empresas multinacionales entre exportar y llevar a cabo inversiones.

⁷ Estas variables fueron desarrolladas originalmente por [Kaufman, Kraay y Zoido-Lobaton \(1999\)](#).

Por un lado, las empresas quieren estar cerca de los clientes para evitar los costos de comercio y diseñar sus productos según las preferencias de los consumidores locales; por otro, las empresas quieren concentrar la producción para beneficiarse de las economías de escala.

Para evaluar qué dejará mayores beneficios entre proximidad y concentración, Brainard intenta explicar la magnitud de las exportaciones en relación con las ventas de las empresas filiales en función de las variables que capturan el *trade-off* entre proximidad y concentración.⁸ Su investigación muestra que la proporción de exportaciones con respecto a las ventas de las empresas filiales disminuye cuando los efectos de las economías de escala a nivel de empresa aumentan, y que la proporción de exportaciones sobre las ventas de las filiales aumentan cuando los efectos de las economías de escala a nivel de fábrica son mayores. Esto indica que las empresas eligen más ventas de filiales cuando es más caro establecer otra fábrica o planta.

El análisis de Brainard también muestra que las exportaciones descienden (y las ventas de las empresas filiales aumentan) cuando los costos comerciales, en forma de costos de transporte internacionales (fletes), y aranceles, son más altos.⁹

En conclusión, en el estudio de Brainard encontramos un fuerte apoyo empírico para la teoría de la concentración-proximidad. Los factores decisivos para una ventaja de ubicación de producir en el país de destino con una empresa filial son los altos costos de transporte y bajas economías de escala a nivel de fábrica. En el Recuadro 6, se presenta el caso de una empresa que produce bienes más cercanos a los mercados objetivo para economizar en costos de transporte.

8 Brainard utiliza datos sobre ventas de empresas filiales de multinacionales estadounidenses en otros países (datos completos y precisos sobre las ventas de las empresas filiales no están disponibles para muchos países), y encuentra evidencia empírica sobre la importancia de las variables que capturan ambos componentes.

9 Asimismo, se encontró que las exportaciones aumentan (y las ventas de las filiales decaen) con respecto a la diferencia absoluta en el PIB por trabajador entre el país de origen y el país anfitrión (Brainard, 1997).

Recuadro 6. CEMEX: superando las barreras de entrada al mercado internacional

Los modelos de gravedad del comercio sostienen que el comercio disminuye con la distancia. Incluso en la economía global de hoy, que es cada vez más digitalizada, hay algunas industrias para las cuales el concepto de “gravedad” sigue siendo válido, como en el sector del cemento, en el que el coste de transportar este tipo de producto de difícil manejo es una limitación importante para acceder a mercados extranjeros.

CEMEX, la empresa cementera mexicana, operó solo en territorio nacional durante décadas antes de entrar a nuevos mercados. Fundada en 1906, la compañía no desarrolló su actividad fuera de México hasta los años noventa, después de casi 90 años de adquisiciones dentro del mercado mexicano. En 1992, la compañía absorbió las empresas cementeras más importantes de España, a lo que siguió adquisiciones en Estados Unidos, Panamá y Venezuela en 1994; República Dominicana en 1995; Filipinas en 1997, y Egipto en 1999. A finales de la década de los noventa, CEMEX tenía presencia en todo el continente americano, así como en Europa, Asia y África. CEMEX ha seguido adquiriendo competidores en estas regiones, mejorando y consolidando su presencia.

Sin embargo, ¿cuáles son las razones para la estrategia de adquisiciones de CEMEX? Centrándose solamente en México, donde la demanda era volátil y donde ya había conseguido 60% de la cuota de mercado según algunas estimaciones, habría limitado su potencial de crecimiento, por lo que acceder mercados exteriores era una opción viable para la empresa. La industria cementera hizo frente a dos duros obstáculos para el comercio tradicional: los elevados costos de transporte y la sensibilidad al tiempo de entrega del cemento. La IED horizontal podría ayudar a superar ese obstáculo: la adquisición de empresas cementeras implicó que pudieran beneficiarse de los conocimientos de la compañía adquirida sobre patrones de demanda y otras peculiaridades locales del país receptor. Al mismo tiempo, en las áreas en que las compañías absorbidas carecieron de eficacia, CEMEX podía reproducir aspectos de su propia cultura empresarial y en transferir la tecnología y habilidades necesarias.

COSTOS ASOCIADOS AL COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN COMERCIAL REGIONAL

En la Sección I.2 vimos que el impacto de los costos comerciales sobre la IED es diferente para la IED vertical y horizontal. La teoría predice que los mayores costos comerciales llevarán a una IED más horizontal, para precisamente evitar pagar estos costos comerciales (salto de barreras arancelarias o *tariff jumping*), mientras que los mayores costos comerciales deprimen la IED vertical, ya que esta requiere del movimiento internacional de productos a través de fronteras y del pago de aranceles.

En los datos es difícil distinguir entre los dos tipos de IED. Sin embargo, el uso de datos agregados tiende a favorecer la idea de que la IED horizontal es más importante. Como analizamos en la sección anterior, Brainard muestra que las ventas de las empresas filiales aumentan en relación con las exportaciones cuando los costos comerciales (aranceles y fletes) son más altos. Este hallazgo se confirma en otros trabajos; por ejemplo, en los estudios de Yeaple (2000) y Markusen y Maskus (2001). Blonigen y Feenstra (1997), por su parte, se concentran en analizar un tipo específico de costos de comercio, las medidas *antidumping*, y encuentran evidencia empírica de que la IED japonesa hacia Estados Unidos respondió fuertemente a las medidas *antidumping* implementadas en el país norteamericano. La imposición o la amenaza de imposición de tales medidas por parte de Estados Unidos aumentaron los flujos de IED de empresas japonesas, sobre todo, en el sector automotriz. Hoy, prácticamente todas las grandes marcas de autos japoneses tienen filiales en Estados Unidos.

Las ventas de las empresas filiales aumentan en relación con las exportaciones cuando los costos comerciales, como aranceles y fletes, son más altos.

Vandenbussche y Zanardi (2010) observan que este tipo de IED en respuesta a medidas *antidumping* es en particular un fenómeno de empresas japonesas que invierten en Estados Unidos. Sin embargo, Feenstra (1998) explica que una estrategia de inversión directa en respuesta a aranceles y altas barreras comerciales es más general y ocurrió en particular en América Latina, cuando se siguieron políticas de sustitución de importaciones.

Datos más recientes confirman los hallazgos descritos anteriormente. Antras y Yeaple (2014) observan que las ventas de las empresas filiales se reducen cuando aumenta la distancia, pero las ventas de las filiales en *relación con las exportaciones* aumentan con la distancia. En otras palabras: las exportaciones entre países caen más fuertemente que las ventas de las empresas filiales con respecto a la distancia.

Las exportaciones entre países caen más fuertemente que las ventas de las empresas filiales con respecto a la distancia.

La evidencia empírica que examina la relación entre la proporción de las ventas de las filiales sobre las exportaciones con respecto a la distancia indica que la IED horizontal en busca de cercanía con los mercados locales es más grande que la IED vertical, que busca mayor eficiencia productiva.¹⁰

Los mismos autores encuentran que la proporción de productos intermedios importados en relación con las ventas de empresas filiales (bienes intermedios importados más contenido local) de las filiales estadounidenses cae con la distancia, lo que refleja una reducción de la IED vertical (Antras y Yeaple, 2014). Estos resultados implican que la especialización vertical se vuelve más costosa a mayores distancias.

Bergstrand y Egger (2007), utilizando un modelo con tres países y usando datos tanto de IED como de exportaciones, demuestran que la integración económica regional tiene una influencia positiva en los flujos de comercio, pero un impacto negativo sobre la IED. Estos resultados, en particular, se relacionan más con la IED horizontal, en la que la integración económica regional reduce los incentivos para que las EMN se ubiquen en todos los países de la región que está económicamente integrada, ya que los costos comerciales son menores en este tipo de regiones por las preferencias comerciales otorgadas en este espacio económico integrado.

10 Por ejemplo, Markusen y Maskus (2001) encuentran más evidencia para la IED horizontal que para la IED vertical, y destacan que la actividad multinacional está impulsada por similitudes entre países más que por diferencias, lo que sugiere que las empresas invierten para producir el mismo producto o servicio en varios países y sirven a los mercados locales, más que para fragmentar la producción.

Sin embargo, estudios más recientes que utilizan una mayor cantidad de países y un mayor número de años, consideran que los tratados de libre comercio tienen un impacto positivo y significativo sobre la IED (Yeyati, Stein y Daude, 2003; Anderson, Larch y Yotov, 2016a y 2016b; Kox y Rojas-Romagosa, 2017). Específicamente, la implementación de un tratado de libre comercio, dependiendo del nivel de profundidad del acuerdo, aumenta el stock de IED bilateral entre los socios, entre 25% y 40%. Estos resultados se relacionan más con la IED vertical, en la que los flujos de IED se concentran en la modalidad de plataformas de exportación y/o en CGV, en las que las exportaciones bilaterales se ven impulsadas tanto por la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias acordadas en el tratado comercial, como por el aumento de la IED que favorece un aumento de las exportaciones bilaterales. Por ejemplo, luego de la implementación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (CAFTA-DR), *tanto las exportaciones bilaterales como los flujos de IED* de los Estados Unidos a la región centroamericana han aumentado significativamente.

La IED vertical tiende a ser costosa en comparación con las exportaciones en industrias que involucran actividades más complejas. En los sectores en que los trabajadores tienen que realizar más tareas no rutinarias y complejas, resulta costoso trabajar con filiales en otro país. En estos casos, las empresas concentran más bien sus actividades en un solo país para evitar los costos de transferir mucha información compleja (Oldenski, 2012).¹¹

La integración económica regional se asocia a un impacto negativo sobre la IED horizontal, pero a un impacto positivo sobre la IED vertical.

En cambio, en los sectores en que la comunicación con los clientes es importante, las empresas prefieren estar cerca de sus clientes y, por lo tanto, crear filiales locales (Oldenski, 2012). Por ejemplo, en sectores de servicios de negocios, como la consultoría y finanzas, la comunicación con clientes es importante y, por lo tanto, encontramos mayores ventas de filiales que exportaciones.

¹¹ Este estudio examina los determinantes sectoriales de las ventas de empresas filiales y muestra que estas son menos probables en relación con las exportaciones en sectores más complejos y más probable en sectores en que la comunicación con los clientes es importante. Ambas variables se miden utilizando datos sobre la composición de las tareas de los empleos involucrados, usando los promedios sectoriales de los datos de empleo, obteniéndose una fuerte evidencia empírica que refuerza esta hipótesis.

En sectores de fabricación, al contrario, es más importante comunicar información compleja dentro de la empresa y entonces vemos menos ventas de las filiales (en relación con las exportaciones).

Otro estudio verifica que la distancia tiene un efecto negativo más fuerte en las ventas de empresas filiales en los sectores con mayor intensidad en el uso de I+D (Keller y Yeaple, 2013). La razón de esta relación es que, en los sectores intensivos en el uso de I+D, las empresas filiales tienen que obtener una mayor proporción de sus productos intermedios de la casa matriz. Esto aumenta sus costos relativamente, más que para sectores que utilizan menos intensivamente la I+D, y a su vez, esto reduce aún más las ventas a las empresas filiales.¹²

12 Mientras Oldenski (2012), así como Keller y Yeaple (2013), examinan sus hipótesis empleando datos de ventas de empresas filiales estadounidenses, Bekkers y Macskasi (2017) evalúan las hipótesis en dos trabajos que emplean datos de ventas de empresas filiales europeas. Estos últimos confirman los hallazgos de Oldenski (2012) de que las ventas de filiales responden positivamente a la importancia de comunicación con clientes y negativamente a la importancia de comunicación de información compleja dentro de la empresa, pero contradicen los hallazgos en Keller y Yeaple (2013); es decir, en los datos europeos el impacto negativo de la distancia a ventas filiales no es más fuerte en sectores complejos (intensivos en I+D).



AGLOMERACIÓN PRODUCTIVA

Las empresas no solo se benefician de la proximidad a los clientes reales y potenciales, sino también de la proximidad a otras empresas. Hay tres razones importantes por las que las empresas tienen un incentivo para aglomerarse:

- En primer lugar, puede haber efectos indirectos en el conocimiento entre las empresas (*knowledge spillovers*).
- En segundo lugar, si muchas empresas se agrupan en mercados más grandes, es más fácil y eficiente desarrollar insumos y productos intermedios especializados.
- Tercero, la presencia de vínculos (o eslabonamientos) hacia adelante (*forward linkages*) y hacia atrás (*backward linkages*) crean incentivos adicionales para que las empresas se aglomeren en zonas geográficas donde se puede explotar las externalidades positivas de ambos tipos de vínculos.

Un ejemplo de aglomeración productiva es el de la industria automotriz en el Estado de Puebla, México, donde las empresas se benefician de la proximidad entre proveedores de bienes y servicios y fabricantes que colaboran desde hace décadas en la fabricación de automóviles para Volkswagen y, recientemente, también para Audi (ProMéxico, 2016; Audi, 2016). En 2017, proveedores, fabricantes, universidades y entidades gubernamentales de Puebla y su estado vecino de Tlaxcala, formaron un clúster formal, el Clúster Automotriz Zona Centro (CLAUZ), registrado como asociación civil. CLAUZ tiene como objetivo fortalecer la cadena de valor automotriz a través de certificaciones, capacitaciones y la creación de sinergias entre los varios agentes involucrados, con el fin de aumentar la productividad, atraer inversiones y fomentar más competitividad en esta industria (Hernández, 2017; CLAUZ, s.f.). Además de Puebla y Tlaxcala, otros estados ya crearon sus aglomeraciones productivas automotrices, también en forma de asociaciones civiles. Es el caso de Chihuahua, Estado de México, Guanajuato, Nuevo León y Querétaro (ProMéxico, 2016).

Algunos estudios empíricos han intentado identificar el efecto de la aglomeración en la IED. Los primeros estudios sobre los efectos de la aglomeración como determinante de la IED, basados en variables como la calidad de la infraestructura y el grado de industrialización, y el número de empresas ya existentes en un sector productivo en un país, encontraron que la aglomeración

tiende a generar más IED específica (Wheeler y Mody, 1992; Head, Ries y Swenson, 1995). Investigaciones posteriores han cuestionado si estos primeros estudios estimaron correctamente los efectos de la aglomeración o si, más bien, estimaron el efecto demostración, donde las empresas tienden a ubicarse en lugares donde otras empresas también han tenido éxito. Esto se puede dar por la disponibilidad de trabajadores cualificados y/o las interacciones que estos trabajadores tengan sobre nuevas ideas (Becattini, 1989).

La aglomeración productiva tiene diferentes ventajas (tanto por efectos directos como indirectos) que se traducen en una mayor productividad y, como tal, se convierten en focos para atraer IED.

Esfuerzos posteriores por desentrañar los dos efectos han encontrado evidencia que apoya ambas teorías (Barry, Goerg y Strobl, 2003). De esta manera, se puede concluir que la aglomeración productiva tiene diferentes ventajas (tanto por efectos directos como indirectos) que se traducen en una mayor productividad y, como tal, se convierten en focos para atraer IED. El estudio del BID (Crespi *et al.*, 2014) ilustra estos efectos positivos de la aglomera-

ción productiva, y se presenta el ejemplo de Zonamérica, una zona franca que ha favorecido los flujos de IED y las exportaciones globales de Uruguay.

CADENAS PRODUCTIVAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Baldwin (2012) describe el desarrollo de una economía preindustrial hacia una economía con las cadenas de valor como una secuencia de dos procesos, conocidos como “desagregaciones” o, en inglés, “*unbundlings*”.

Cuando en el pasado, el transporte todavía se basaba en veleros y carretas, solamente era rentable enviar mercancías con una elevada proporción de valor sobre peso (por ejemplo, especias). Como resultado, cada localidad producía la mayor parte de lo que consumía. Así, la producción y el consumo se agrupaban geográficamente. Una ciudad producía todos los bienes y servicios por sí misma, porque los costos de transporte con otras ciudades eran demasiado elevados. La introducción de los ferrocarriles y barcos de vapor redujo

drásticamente los costos de transporte. El **primer unbundling** se produjo cuando la producción y el consumo se comenzó a dispersar geográficamente. Con esta dispersión, los productores y consumidores podrían beneficiarse de las ventajas comparativas y se podrían aprovechar las economías de escala en la producción. Sin embargo, las economías de escala típicamente se generaban en procesos de producción complejos y esto requería una intensa coordinación entre las diferentes etapas de la producción. Esto creó un costo relacionado con la distancia, que Baldwin denomina “**coordinación-aglomeración**”, requiriendo así que la producción se agrupara geográficamente. Por ejemplo, la cadena de valor de la producción de automóviles completa se concentraba en América del Norte, en las regiones alrededor de Detroit y Chicago.

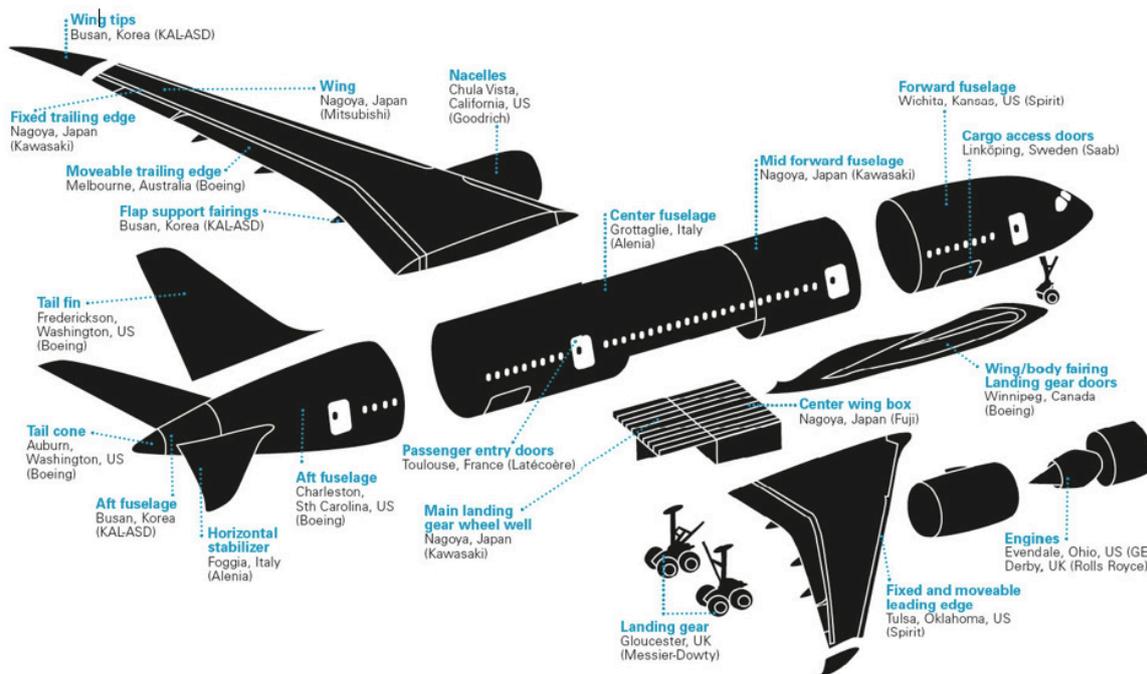
Con la disminución de los costos de transporte asociada al uso extendido de contenedores y la disminución acelerada de los precios de los servicios de telecomunicaciones a partir de la década de 1980, la importancia de la coordinación-aglomeración disminuyó. La revolución de las TIC, principalmente con el uso intensivo de Internet, logró reducir los costos de coordinación y contribuyó a desagregar geográficamente las etapas de producción. En el ejemplo de la producción de automóviles en América del Norte, la cadena de valor empezó a dispersarse geográficamente, produciendo partes en México y también importando productos intermedios de otras partes del mundo.

Baldwin llama a esta etapa el **segundo unbundling**, o el advenimiento de las CGV, que introducimos antes. Un ejemplo de CGV es la producción de aviones que tiene piezas (intermedias) de varias partes del mundo (Figura 1.7). Esta segunda desagregación permitió incrementar los beneficios de las ventajas comparativas y las economías de escala, en diferentes etapas y niveles de producción, e hicieron esta revolución muy rentable o “inevitable”, en palabras de Baldwin. Las empresas se especializaron aún más dentro de las diferentes etapas de producción, mediante el comercio intensivo de sus productos intermedios con diferentes empresas (filiales o locales), y, por tanto, pudieron aprovechar aún más las economías de escala. De esta manera,

Con el advenimiento de las CGV, los países pueden especializarse cada vez más en las diferentes etapas de producción en función de sus ventajas comparativas.

los países pueden especializarse cada vez más en las diferentes etapas de producción en función de sus ventajas comparativas. Por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o más usualmente NAFTA, por sus siglas en inglés) diferentes regiones se especializan en diferentes etapas de la producción dependiendo de su ventaja comparativa.

Figura 1.7. Lugares de fabricación de las partes principales de un Boeing 787



Recuperado de: Department of Foreign Affairs and Trade de Australia (s.f.)

Esta segunda desagregación estuvo acompañada por un gran incremento de la IED vertical en que las EMN podían separar su proceso de producción a nivel internacional para beneficiarse de las diferencias en las ventajas comparativas. Baldwin (2014b) observa, sin embargo, que la segunda desagregación también cambió los incentivos para la industrialización. Antes, la industrialización requería la producción nacional de toda la cadena de valor: un país tenía que construir toda una cadena de suministro para industrializarse y producir un bien final (por ejemplo, un automóvil o un tractor); pero en la

segunda desagregación, un país pudo industrializarse mediante la especialización en solamente una parte de la cadena de valor: una empresa y luego un país podía entrar en una cadena de valor mundial sin necesitar la capacidad y conocimiento para producir el bien final, lo que es relativamente más sencillo. La industrialización se vuelve menos agregada y por lo tanto más fácil de desagregar. Esta etapa también se caracterizó por una mayor transferencia de conocimientos y tecnología de las multinacionales de los países desarrollados a los países en desarrollo. Esto permitió, por ejemplo, crear una fábrica que produce bienes o incluso servicios con tecnologías de punta en un país en desarrollo, en cuestión de meses.

Para ALC es particularmente relevante el papel de la distancia en el comercio en CGV. Una comunicación rápida entre las sedes multinacionales de tecnología avanzada y el sitio de producción de los países en desarrollo es esencial en los procesos de producción complejos. Johnson y Noguera (2017), por ejemplo, muestran que las exportaciones brutas se han vuelto más sensibles a la distancia en comparación con las exportaciones de valor añadido, lo que implica que la sensibilidad del comercio de productos intermedios a distancia ha aumentado. Entonces, las cadenas de valor tienden a organizarse, en particular, regionalmente con poca distancia entre las varias etapas de producción. Las cadenas son complejas, requieren mucha coordinación y, por eso, es importante tener todas las etapas de producción cerca. Por ejemplo, la producción de automóviles está organizada en cadenas internacionales de valor, pero la mayoría de los productos intermedios es de países cercanos o incluso vecinos, como en el caso de América del Norte.

Por otra parte, la mayoría de las redes de producción se concentran en los países emergentes que están en las fronteras o cercanías de las naciones de alta tecnología (Estados Unidos, Japón, Alemania). La implicación es que la industrialización requiere estar cerca de los centros económicos, por lo que es cada vez más importante para los países del continente latinoamericano reducir los costos logísticos y de transporte, adoptando mecanismos de facilitación del comercio y generar climas de inversión atractivos.

I.6 SÍNTESIS DEL MÓDULO

Iniciamos este módulo definiendo diferentes conceptos clave como: “inversión extranjera directa”, “empresa multinacional”, “ventas de empresas filiales” y “*offshoring*”. También distinguimos los diferentes tipos de IED, de acuerdo con su motivo: la IED vertical y la IED horizontal, además de combinaciones de ambas, tales como la plataforma de exportación, para evitar el pago de aranceles y la IED en busca de recursos naturales.

Luego, presentamos un conjunto de hechos estilizados sobre la IED y las EMN, mostrando que la IED ocurría principalmente en países desarrollados, pero que, en la actualidad, alrededor de la mitad de los flujos de IED a nivel mundial se dirigen a los países en desarrollo. Además, mostramos que los nuevos flujos de IED se concentran cada vez más en actividades de I+D y sectores intensivos en capital. También mencionamos que las EMN son más grandes, más productivas y pagan salarios más elevados que las empresas locales que no exportan e incluso las que exportan.

A continuación, explicamos las principales teorías sobre la IED, comenzando con la teoría clásica de Dunning (el modelo OLI –siglas en inglés de propiedad, ubicación e internalización) y luego discutimos las teorías modernas que enfatizan en el papel de las economías de escala y la distancia, y la importancia de los problemas de incentivos para las decisiones de internalización.

Terminamos el módulo con un análisis más profundo de las estrategias de internacionalización que utilizan las empresas y las implicaciones de las cadenas globales de valor, que en realidad tienden a ser regionales, sobre las estrategias de industrialización de los países.

Ahora que hemos analizado qué motiva a las EMN a invertir en el exterior, estamos listos para iniciar con el Módulo II, que abordará las políticas nacionales de inversión a las que los países recurren para atraer y recibir mayores beneficios de la IED.

I.7 BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Alfaro, L. y Charlton, A. (2009). Intra-Industry Foreign Direct Investment. *American Economic Review*, 99(5): 2096-2119.

Anderson, J. E. y van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *American Economic Review*, 93(1):170-192.

Anderson, J. E., Larch, M. y Yotov, Y. (2016a). *On the Effects of the Transatlantic Trade and Investment Partnership on Trade and Capital Accumulation*. Mimeo: Boston College.

Anderson, J. E., Larch, M. y Yotov, Y. (2016b). Trade Liberalization, Growth, and FDI: A Structural Estimation Framework. En *XVII Conferencia Anual del European Trade Study Group*, Helsinki, 8-10 de septiembre de 2016.

Antras, P. y Yeaple, S. (2014). Multinational Firms and the Structure of International Trade. En: Gopinath, G., Helpman, E. y Rogoff, K. (Eds.), *Handbook of International Economics* (4): 55-130.

Ashraf, A., Herzer, D. y Nunnenkamp, P. (2016). The Effects of Greenfield FDI and Cross-border M&As on Total Factor Productivity. *World Economy*, 39(11): 1728-1755.

Audi. (2016). *Nuestra fábrica será inaugurada el 30 de septiembre de 2016* [comunicado de prensa]. Recuperado de: http://www.audi.com.mx/mx/web/es/audi-en-mexico/media-center/noticias/160531_audi-mexico-nuestra-fabrica-sera-inaugurada-el-30-septiembre-2016.html

Baldwin, R. (2012). *Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters*. [Documento de debate de CEPR nº 8768]. Londres: CEPR.

Baldwin, R. (2014a). Multilateralising 21st Century regionalism, *OECD Global Forum on Trade: Reconciling Regionalism and Multilateralism in a Post-Bali World*, París, 11 de febrero de 2014.

Baldwin, R. (2014b). Trade and Industrialization after Globalization's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. En: Feenstra, R. C. y Taylor, A. M. (Eds.), *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*. Chicago y Londres: University of Chicago Press: 165-212.

Baldwin, R. y Okubo, T. (2014). Networked FDI: Sales and Sourcing Patterns of Japanese Foreign Affiliates. *The World Economy*, 37(8): 1051-1080.

Banco Mundial. (s.f.). *World Development Indicators*. Recuperado de: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

Banco Mundial. (2017). *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. Washington DC: The World Bank Group.

Barba Navaretti, G. y Venables, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.

Barbero, J. (2010). *La logística de cargas en América Latina y el Caribe: Una agenda para mejorar su desempeño*. (Nota técnica n° IDB-TN-103). Washington DC: BID. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/6269>

Barry, F., Goerg, H. y Strobl, E. (2003). Foreign direct investment, agglomerations and demonstration effects: an empirical investigation. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 139(4), 583-600.

Becattini, G. (1989). Sectors and/or Districts: Some Remarks on the Conceptual Foundations of Industrial Economics. En: Goodman, E. y Bamford, J. (Eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. Londres: Routledge.

Bekkers, E. y Macskasi, I. (2017). Sectoral Determinants of Foreign Affiliate Sales Employing European Data. *Review of International Economics*, 25(4): 831-855.

Bergstrand, J. H. y Egger, P. (2007). A knowledge-and-physical-capital model of international trade flows, foreign direct investment, and multinational enterprises. *Journal of International Economics*, 73(2): 278-308.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. y Schott, P. K. (2010). Intrafirm Trade and Product Contractibility. *American Economic Review*, 100(2): 444-448.

Blonigen, B. A. y Feenstra, R. C. (1997). Protectionist Threats and Foreign Direct Investment. En: Feenstra, R. C. (Ed.), *The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies*. Chicago y Londres: University of Chicago Press y National Bureau of Economic Research: 55-80.

Blyde, J. S. (Ed.). (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/6668?locale-attribute=es>

Braconier, H., Ekholm, K. y Knarvik, K. H. M. (2001). In search of FDI-transmitted R&D spillovers: A study based on Swedish data. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(4): 644-665.

Brainard, S. L. (1997). An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade. *The American Economic Review* 87 (4): 520-544.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2015). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

CEPAL (2017). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2017*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

CEPAL (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018*. Documento informativo. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

Chakrabarti, A. (2001). The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*, 54(1): 89-114.

Clúster Automotriz de Zona Centro (CLAUZ). (s.f.). *Acerca del CLAUZ*. Recuperado de: <http://clauz.mx/acerca-del-clauz>

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 4(16): 386-405.

Crespi, G., Fernández-Arias, E. y Stein, E. (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*. Washington D. C.: BID.

Davies R. y Voy A. (2009). The effect of FDI on child labor. *Journal of Development Economics*, 88(1): 59-66.

Defever, F., Fischer, C. y Suedekum, J. (2016). Relational Contracts and Supplier Turnover in the Global Economy. *Journal of International Economics*, 103(nº C): 147-165.

Demirhan, E. y Masca, M. (2008). Determinants of Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries: A Cross-Sectional Analysis. *Prague Economic Papers*, 17(4): 356-369.

Department of Foreign Affairs and Trade de Australia. (s.f.). *Partners Across the globe are bringing the 787 together*. Recuperado de: <http://dfat.gov.au/about-us/publications/trade-investment/trade-at-a-glance/trade-at-a-glance-2013/Pages/global-value-chains.aspx> Gobierno de Australia. Disponible bajo una licencia Creative Commons Atribución 3.0 Australia http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/au/deed.es_ES

Dunning, J. H. (1977). Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. En: Ohlin, B., Hesselborn, P.O. y Wijkman, P. M. (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity*. Londres: Macmillan.

Fay, M. y Morrison, M. (2007). *Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Recent Developments and Key Challenges*. Washington DC: Banco Mundial.

Feenstra, R. C. (1998). *Facts and Fallacies about Foreign Direct Investment* [Documento de Trabajo de UC Davis nº 98-04].

Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (1995). *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages* [Documento de trabajo de NBER nº 5121]. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w5121>

Fondo Monetario Internacional (FMI). (1993). *Balance of Payments Manual*. Washington DC: FMI.

Grossman, G. M. y Helpman, E. (2002). Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 85-120.

Head, K., Ries, J. y Swenson, D. (1995). Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investments in the United States. *Journal of International Economics*, 38(3-4): 223-48.

Helpman, E., Melitz, M. J. y Yeaple, S. R. (2004). Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, 94(1): 300-316.

Hernández, M. (2017). Clúster automotriz Puebla-Tlaxcala certificará a proveedoras locales. *El Economista*. Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/estados/Cluster-automotriz-Puebla-Tlaxcala-certificara-a-proveedoras-locales-20170728-0072.html>

Hummels, D. (2001). *Time as a Trade Barrier* [Documento de trabajo del GTAP nº 18]. (s.l.): GTAP.

Javorcik, B. (2014). Does FDI Bring Good Jobs to Host Countries? *The World Bank Research Observer*, 30(1): 74-94.

Johnson, R. y Noguera, G. (2017). A Portrait of Trade in Value Added over Four Decades. *The Review of Economics and Statistics* 99(5): 896-911.

Kaufmann, D., Kraay, A. y Zoido-Lobaton, P. (1999). *Aggregating Governance Indicators*. [Documento de trabajo nº 2195]. Washington DC: Banco Mundial. Recuperado de: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/167911468766840406/Aggregating-governance-indicators>

Keller, W. y Yeaple, S. R. (2013). The gravity of knowledge. *American Economic Review*, 103(4): 1414-1444.

Kox, H. y Rojas-Romagosa, H. (2017). *Potential Foreign Direct Investment Effects of the Pacific Alliance: Using Gravity Estimations with FDI Bilateral Data*. [Estudio de antecedentes encargado por el Banco Mundial].

Markusen, J. R. y Maskus, K. E. (2001). *General Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence* [Documento de trabajo de NBER nº 8334]. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w8334>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (1996). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. París: OCDE.

OCDE (2004). *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE*. París: OCDE.

OCDE (2008a). Do Multinationals Promote Better Pay and Working Conditions? *OECD Employment Outlook*. París: OCDE.

OCDE (2008b). *The Social Impact of Foreign Direct Investment* [OECD Policy Brief].

OCDE (2011). *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Revisión 2011*. París: OCDE.

Oldenski, L. (2012). Export versus FDI and the communication of complex information. *Journal of International Economics*, 87(2): 312-322.

ProMéxico. (2016). *La Industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*. Recuperado de: <http://www.promexico.mx/documentos/biblioteca/industria-automotriz-mexicana.pdf>

Root, F. R. y Ahmed, A. A. (1979). Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 27(4): 751-767.

Stein, E. y Daude, C. (2001). Institutions, Integration and the Location of Foreign Direct Investment. *Seminario "Towards Competitiveness: The Institutional Path"*, Reunión Anual de la Asamblea de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile, marzo de 2001. Recuperado de: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.201.2180>

Straub, S., Vellutini, C. y Warlters, M. (2008). *Infrastructure and Economic Growth in East Asia*. [Documento de investigación de políticas del Banco Mundial nº 4589]. Recuperado de: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6520>

Sudarsanam, S. (2003). *Creating Value from Mergers and Acquisitions: The Challenges: an Integrated and International Perspective*. (s.l.): FT Prentice Hall
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1998). *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.

UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.

UNCTAD (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013: Las cadenas de valor mundiales, inversión y comercio para el desarrollo*. Ginebra: UNCTAD.

UNCTAD (2015). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2015: Reforma de la gobernanza internacional en materia de inversiones*. Ginebra: UNCTAD.

UNCTAD. (2017). *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*. Ginebra: Naciones Unidas.

UNCTAD. (2018). *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*. Ginebra: Naciones Unidas.

Vandenbussche, H. y Zanardi, M. (2010). The chilling trade effects of antidumping proliferation. *European Economic Review*, 54(6): 760-777.

Welch, L.S., Benito, G. R. G. y Petersen, B. (2008). *Foreign Operation Methods: Theory, Analysis, Strategy*. Cheltenham, Reino Unido y Northampton, MA, EE. UU.: Edward Elgar Publishing.

Wheeler, D. y Mody, A. (1992). International investment location decisions: The case of U.S. firms. *Journal of International Economics*, 33(1-2): 57-76.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: Free Press, 15-84.

Yeaple, S. (2000). *Three essays on the location decisions of multinational corporations*. [Disertación doctoral]. Wisconsin: University of Wisconsin.

Yeyati, E. L., Stein, E. y Daude, C. (2003). *Regional Integration and the Location of FDI*. [Documento de trabajo del Departamento de Investigaciones del BID nº 492]. Washington D. C.: BID.

