

Apertura comercial e inversión directa extranjera: el impacto de los tratados de libre comercio en América Latina

Aldo Fernando Ponce Ugolini

University of Houston

Resumen

Este trabajo evalúa la efectividad de los gobiernos latinoamericanos para atraer la inversión extranjera directa (IED) a través de la política comercial, específicamente por medio de la firma de acuerdos de libre comercio con otros países. En estudios anteriores, la relación entre el grado de «apertura» (importaciones más exportaciones divididas por el producto doméstico) y la IED no ha sido concluyente. Al mismo tiempo, el efecto de instrumentos específicos de política comercial sobre los flujos de la IED no ha sido cuidadosamente estudiado. Algunas políticas comerciales promovidas por el Estado podrían producir un impacto significativo en los flujos de la IED. Específicamente a través de la implementación de acuerdos de libre comercio, varios países latinoamericanos han sido capaces de incrementar los flujos de inversión extranjera directa. La puesta en práctica de estos acuerdos de libre comercio formó parte de un plan más general de reformas económicas implementadas en la mayoría de los países latinoamericanos desde mediados de la década de 1980. Los objetivos de estas reformas fueron la estabilización de sus economías y la mejora de sus niveles de competitividad mediante la liberalización del comercio, las privatizaciones, la desregulación de sus mercados, etcétera. Aquellos países que firmaron más acuerdos de libre comercio –y especialmente los que los implementaron con las economías más grandes en el mundo– aumentaron sus flujos de IED. En este artículo analizo el impacto de esta política comercial sobre el comportamiento de los flujos de IED a través de un modelo *panel data* (con estimadores del tipo «*feasible generalized least squares*»), el cual incluye diecisiete países latinoamericanos y el período que comprende de 1985 al 2003.

Palabras clave: acuerdos de libre comercio, inversión extranjera directa, América Latina.

Códigos JEL: J51, O24 y P33.

Abstract

This paper sheds light on the performance of Latin American governments in attracting foreign direct investment (FDI) through trade policies, specifically by signing free trade agreements with other countries. The relationship between FDI and trade for Latin America has previously been analyzed, but the relationship between the degree of «openness» (imports plus exports divided by the domestic product) and FDI has not been conclusive. At the same time, the effect of specific trade policies on FDI flows has not been extensively studied. Some state trade policies could produce a significant impact in attracting FDI. Specifically, through the implementation of a number of free trade agreements, several Latin American countries have been able to attract greater flows of foreign direct investment. The implementation of such free trade agreements formed part of a more general scheme of economic reforms launched by Latin American countries since the mid-1980s. The goals of these reforms were to adjust the region's economies and improve their competitiveness by liberalizing trade, privatizing, and deregulating their markets. Those countries that signed more free trade agreements – or signed them with the largest economies in the world – increased their ability to attract FDI. I test the impact of this policy on the behavior of FDI flows through a panel data model for 17 Latin American countries for the period between 1985 and 2003¹.

Keywords: free trade agreements, foreign direct investment, Latin America.
JEL codes: J51, O24 and P33.

1. Una versión previa de este artículo fue presentada en la Conferencia de la Asociación Canadiense de Estudios Latinoamericanos, organizada en Calgary, Canadá, del 28 al 30 de septiembre del 2006.

INTRODUCCIÓN

Aunque la literatura sobre los determinantes del intercambio comercial y aquella sobre la inversión extranjera directa (IED) se han mantenido tradicionalmente al margen una de otra, varios académicos han empezado a dedicar sus esfuerzos a analizar los vínculos entre el comercio y la IED. Diversos trabajos académicos intentan ahora explicar teórica y empíricamente cómo funcionan estos vínculos.

Este artículo centra su atención en evaluar la efectividad de los gobiernos latinoamericanos para atraer la inversión extranjera directa a través de la firma de tratados de libre comercio con otros países. Para alcanzar este objetivo, he organizado el artículo en dos secciones. En la primera sección, muestro cómo la literatura ha abordado los vínculos entre comercio internacional e IED, en especial para el caso de América Latina. De ella podemos apreciar que se requieren estudios más específicos para entender plenamente la relación entre comercio internacional e IED en la región latinoamericana. Estos estudios deben analizar el efecto de las diversas políticas comerciales sobre la inversión extranjera directa. La segunda parte de este artículo precisamente analiza una de estas políticas –el rol de los tratados de libre comercio para atraer la IED en América Latina–.

En estos estudios previos, la relación entre el grado de apertura comercial (importaciones más exportaciones divididas por el producto doméstico) y la IED no es sistemática ni concluyente. Sin embargo, algunos aspectos o componentes del comercio internacional latinoamericano podrían estar ejerciendo un claro efecto sobre la IED. Por ejemplo, las políticas comerciales promovidas por los gobiernos latinoamericanos podrían estar produciendo fuertes incentivos para un incremento o disminución de la IED. Si estas no son analizadas por separado, su efecto podría verse diluido por otros factores cuando se analiza la apertura comercial en su conjunto. Mi artículo concluye que una de estas políticas comerciales, la implementación de los acuerdos de libre comercio, ha logrado incrementar los flujos de la IED a la región, específicamente para aquellos países que los firmaron e implementaron. El cuadro 1 muestra los tratados de libre comercio firmados por los países latinoamericanos.

Cuadro 1
Tratados de libre comercio y uniones aduaneras

Tratados de libre comercio	Uniones aduaneras
» Bolivia - México (1994)	» Comunidad Andina
» Canadá - Chile (1997)	» CACM (Mercado Común Centroamericano)
» Canadá - Costa Rica (2001)	» Mercosur
» Caricom - Costa Rica (2004)	» Caricom
» Caricom - República Dominicana (1998)	
» América Central - Chile (1999)	
» América Central - República Dominicana - Estados Unidos (Cafta) (2004)	
» América Central - República Dominicana (1998)	
» América Central - Panamá (2002)	
» Chile - China (2005)	
» Chile - Unión Europea (2002)	
» Chile - Corea (2003)	
» Chile - México (1998)	
» Chile - Nueva Zelanda - Singapur - Brunéi (2005)	
» Chile - Panamá (2006)	
» Chile - Perú (2006)	
» Chile - Estados Unidos (2003)	
» Costa Rica - México (1994)	
» Grupo de los Tres (Colombia - México - Venezuela) (1994)	
» Guatemala - Taiwán (2005)	
» México - EFTA (2000)	
» México - Comunidad Europea (2000)	
» México - Israel (2000)	
» México - Japón (2004)	
» México - Nicaragua (1997)	
» México - Triángulo del Norte (El Salvador - Guatemala - Honduras) (2000)	
» México - Uruguay (2003)	
» Panamá - Singapur (2006)	
» Chile - Mercosur (1996)	
» Panamá - Taiwán (2003)	
» Perú - Tailandia (2005)	
» Perú - Estados Unidos (2006)	
» Colombia - Estados Unidos (2006)	
» Panamá - Estados Unidos (2006)	

Fuente: SICE. Foreign Trade Information System.

La firma de estos acuerdos de libre comercio formó parte de varios paquetes de reformas económicas que los diversos gobiernos latinoamericanos empezaron a implementar desde mediados de la década de 1980. Los objetivos perseguidos por estas reformas económicas eran estabilizar las economías, que sufrían de altas tasas de inflación, y asimismo incrementar los niveles de competitividad a través de la liberalización del comercio, la privatización de compañías públicas y la desregulación de mercados. Este artículo muestra que aquellos países que firmaron más acuerdos de libre comercio –y especialmente los que implementaron acuerdos de libre comercio con las economías más grandes en el mundo– aumentaron sus flujos de IED. En este artículo, analizo el impacto de esta política comercial sobre el comportamiento de los flujos de IED a través de un modelo *panel data* que incluye a diecisiete países latinoamericanos y comprende el período de 1985 al 2003².

De acuerdo con la literatura, ambas variables –la IED y los flujos de comercio– se relacionan de varias formas. Aquí organizo esta variedad de vínculos en dos categorías: vínculos directos y vínculos indirectos. En la primera categoría, la IED y los flujos de comercio se relacionan directamente y se excluye el análisis de terceras variables que podrían justificar la relación entre IED y flujos de comercio o producir cambios en la relación de causalidad (o en su magnitud). En cambio, un vínculo indirecto asume una relación de causalidad en la cual una tercera variable justifica teóricamente la relación entre la IED y los flujos de comercio.

1. LOS VÍNCULOS ENTRE LA IED Y LOS FLUJOS DE COMERCIO

Los vínculos directos: evidencia «macro»

Algunos académicos sostienen que, debido a que la IED incrementa el producto interno, la IED también eleva el monto total exportado, la sustitución de importaciones o el comercio de bienes intermedios (Goldberg y Klein 1997). De la misma manera, mayor comercio –a través de la liberalización comercial– puede promover la IED cuando más mercados se hallan disponibles para el sector exportador. Para probar estas aseveraciones, los académicos utilizan principalmente modelos econométricos del tipo *pooled, time-series multivariate*. Su objetivo es medir el impacto de los flujos de comercio en la IED (o viceversa), controlando por otros indicadores económicos tales como la inflación, el tipo de cambio real, el producto bruto interno (el tamaño del mercado), la cuenta corriente, etcétera. En estos modelos también fueron consideradas algunas variables institucionales como la estabili-

2. Los países incluidos en mi análisis econométrico son: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Paraguay.

dad política, el número de actores políticos con poderes de veto y la independencia del poder judicial. Los trabajos más representativos se revisan a continuación.

Glen Biglaiser y Karl DeRouen (2006) encuentran una relación positiva entre el grado de apertura y el monto de la IED. Sin embargo, los valores estimados para los coeficientes que median el impacto de la apertura comercial en la IED resultan demasiado bajos y estadísticamente no significativos en todas las variaciones de su modelo. La variable dependiente en su modelo es la IED en América Latina y las otras variables independientes incluidas son crecimiento, consumo público, producto bruto interno (PBI) per cápita, riesgo de expropiación, corrupción, conflicto social, reforma financiera, privatizaciones, reforma impositiva y la liberalización de la cuenta de capitales.

Existen varios motivos por los cuales Biglaiser y DeRouen no pudieron encontrar una relación clara y concluyente entre apertura comercial y la IED en la región. Primero, la relación entre estas dos variables presenta una gran complejidad que fue convenientemente analizada por Biglaiser y DeRouen. Como menciono en el siguiente acápite, el comercio internacional y la IED están relacionados a través de mecanismos o políticas comerciales específicos, tales como reducciones unilaterales de aranceles y tratados de libre comercio, que no son capturados cuando se analiza la relación entre la IED y la apertura comercial en su conjunto. En el modelo de Biglaiser y DeRouen no se discriminaron los efectos que estas políticas comerciales pudieran ejercer sobre los flujos de la IED. Además, con esta metodología se vuelve relativamente difícil medir la efectividad de los gobiernos latinoamericanos para crear y promover políticas efectivas que faciliten el incremento de los flujos de la IED.

Adicionalmente, el signo del coeficiente de la apertura comercial no implica per se causalidad. Para sustentar solidamente la causalidad se requiere de justificaciones microeconómicas o, como ya mencioné, de una cuidadosa discriminación por políticas comerciales. En otras palabras, con evidencia solo en el nivel macroeconómico estos modelos multivariados carecen de adecuados fundamentos económicos que expliquen y justifiquen la relación de causalidad entre el comercio y la IED para la región. En la siguiente sección incluyo los principales argumentos de nuevas investigaciones que han proporcionado nuevas formas de analizar la relación entre el comercio internacional y la IED.

Vínculos indirectos: introduciendo políticas comerciales y fundamentos microeconómicos

Para entender adecuadamente la relación entre el comercio internacional y la IED, ahora tomo en cuenta las determinantes comunes que ambas variables económicas comparten. A través de estas determinantes comunes es posible entender el proceso de «desagregar» la compleja relación entre el comercio internacional y la IED. Las determinantes que han sido

ya consideradas en la literatura y que traigo a colación en este estudio son los potenciales efectos de la tasa de cambio³, las diferencias en los niveles de competitividad debido a variaciones en las dotaciones tecnológicas y de infraestructura⁴, y la creciente importancia de los tratados de libre comercio en el mercado global.

La revisión sobre el rol jugado por la tasa de cambio y las diferencias tecnológicas no ofrece tampoco resultados empíricos convincentes sobre la relación entre el comercio internacional y la IED para la región latinoamericana. Estos estudios, además, no pueden ofrecer una adecuada evaluación del impacto de las políticas gubernamentales en sus esfuerzos por atraer la IED a través de políticas comerciales. Aunque los gobiernos latinoamericanos pueden ser más activos en promover mejoras tecnológicas, su impacto guarda teóricamente una relación más cercana con las alteraciones en la cuenta corriente que con cambios en la IED.

-
3. El primer determinante común para la IED y el comercio es la tasa de cambio real. El argumento básico es que la tasa de cambio real puede afectar tanto al comercio como a la IED. Así, los movimientos en la tasa de cambio real pueden hacer las exportaciones más o menos rentables en comparación con las exportaciones de otros países. Del mismo modo, la tasa de cambio real puede imponer incentivos adicionales (o puede desincentivar) mayor (o menor) inversión directa extranjera. Al enfrentar la depreciación, las firmas (exportadoras) tienden a invertir más para incrementar sus ganancias totales. Así, este vínculo indirecto entre la IED y el intercambio comercial se vuelve relevante cuando la inversión que ingresa, producto de la depreciación, se emplea para incrementar las exportaciones con un objetivo claro: obtener los beneficios de la depreciación. Respecto a la cuantificación del impacto de la tasa de cambio real sobre el intercambio comercial y sobre la IED, la evidencia empírica tampoco es concluyente. Por ejemplo, Linda Goldberg y Michael Klein (1997) concluyen que la IED desde Japón al sudeste asiático ha sido muy sensible a los cambios en la tasa de cambio yen-dólar. Así, una depreciación real de las monedas de los países del sudeste asiático respecto al yen a la vez incrementa el flujo de la IED a estos países desde Japón y reduce el flujo de la IED a estos países desde los Estados Unidos. Además, al mantener constante el efecto de la tasa de cambio real, la inversión directa desde Japón ha promovido el comercio entre los países del sudeste asiático, por un lado, y entre Japón y los Estados Unidos, por el otro. Por contraste, Goldberg y Klein afirman: «FDI into Latin America from the United States and Japan are not responsive to real exchange rates. Moreover, the trade-promoting effects of this FDI appear to be weak or insignificant with regard to Latin American trade with the United States and Japan» (1997). Además, L. Leiderman y A. E. Thorne (1996) encontraron que los flujos de la IED a México cambiaron muy poco después de la crisis monetaria mexicana de 1994.
 4. Un segundo determinante se relaciona con las capacidades tecnológicas de los países envueltos en el comercio y los flujos de inversión directa. La idea es que estas capacidades tecnológicas influyen fuertemente el grado de competitividad de cualquier país respecto al resto del mundo. Para algunos investigadores como Rajneesh Narula y Katherine Wakelin (1998), estas ventajas competitivas basadas en capacidades tecnológicas determinan la habilidad de un país para competir en los mercados internacionales. Así, bajo esta aproximación neoschumpeteriana al comercio, las diferencias en tecnología pueden explicar el comportamiento de la exportación. De esta forma, la relación entre competitividad y el comportamiento del comercio es positiva (correlación positiva). De acuerdo con Narula y Wakelin, la comprensión del rol de las empresas multinacionales resulta relevante para comprender cómo la inversión directa extranjera puede afectar el comportamiento de la exportación a través de mejoras tecnológicas. Desde 1981, los flujos de la IED han crecido más rápido que los del PBI o que los de las exportaciones mundiales (United Nations Conference on Trade and

La tercera determinante considerada en este artículo son los tratados de libre comercio, los cuales pueden afectar los volúmenes de comercio y la IED. La inclusión de esta variable también puede proporcionarnos una evaluación de la efectividad de los gobiernos latinoamericanos para incrementar los flujos de IED. Horst Raff (2002) deriva las condiciones teóricas –basadas en los costos de producción relativos– por las cuales los tratados de libre comercio pueden producir cambios en el comportamiento de los flujos de IED. Las condiciones se definen en la siguiente cita:

Development [UNCTAD] 1994). Este hecho destaca la creciente importancia relativa de los flujos de la IED y las empresas multinacionales en el comercio internacional.

Para descubrir la importancia de las multinacionales en el comercio, Narula y Wakelin asumieron que las firmas son heterogéneas. Esta heterogeneidad entre las firmas multinacionales queda determinada por las diferencias tecnológicas, las características específicas del país y las ventajas absolutas. En consecuencia, la heterogeneidad de las firmas y las diferencias en competitividad determinan el comportamiento del comercio dentro de la firma, que es un componente relevante para explicar los flujos del comercio y la IED.

Las diferencias tecnológicas ocurren por la presencia de diferentes estrategias (conocimiento) para organizar eficientemente las transacciones internas de la firma. Así, las firmas pueden crear eventualmente ventajas competitivas específicas a través de la innovación al considerar la naturaleza acumulativa de las capacidades innovadoras (Dosi 1988).

Además, la competitividad de las firmas puede ser también influida por la estructura económica general del país en que se ubica la firma. Esta «*structural competitiveness*» del país afecta la competitividad de las firmas en dicho país. Las determinantes de esta «*structural competitiveness*» son «the strength and efficiency of a national economy's productive structure, its technical infrastructure and other factors determining the externalities on which firms can build» (Chesnais 1992). Todas estas externalidades pueden tratarse como dotaciones para hacer más intensivo el uso de factores de producción más abundantes (de acuerdo con la aproximación tradicional de Heckscher-Ohlin al comercio internacional). Así, la estructura productiva del país y las ventajas competitivas de la firma determinan la competitividad de un país.

La competitividad influye los patrones de la especialización comercial de un país, el comportamiento de las exportaciones y los flujos de la IED. Del mismo modo, los flujos de la IED pueden ejercer un impacto positivo en la competitividad del país y, por ende, en el comercio, creando un círculo virtuoso. Varios investigadores (Dunning 1980; Cantwell 1989; Dunning y Narula 1994) han afirmado que el impacto de la IED sobre la competitividad varía de acuerdo con la motivación de la IED, el nivel de desarrollo del país firmante y el nivel existente de competencia tecnológica de la industria receptora. Considerando que esta segunda aproximación teórica destaca que las diferencias tecnológicas y las diferentes dotaciones definen la heterogeneidad de las firmas, puedo sostener que esta aproximación goza relativamente de más fundamentos macroeconómicos que aquellas de la primera determinante basada en la tasa de cambio real.

Esta aproximación se evaluó también en cuarenta países con los datos recogidos en cuatro años: 1975, 1979, 1984 y 1988. Al analizarlos, Narula y Wakelin encontraron que los países que están más abiertos al comercio son los que probablemente atraen más la inversión. Además, la inversión parece también incrementar las exportaciones, porque las firmas pueden usar el país firmante como una base exportadora. Sin embargo, esta explicación general me hace preguntar: ¿Cómo la inversión extranjera directa puede relacionarse con el comercio? La asunción relevante para responderla se basa en la idea de que la inversión extranjera puede mejorar las capacidades tecnológicas. Entonces se hace posible sostener que más inversión extranjera directa por medio de este mecanismo tecnológico contribuye a mejorar el comportamiento de la exportación. Sin embargo, siguiendo este argumento teórico, la relación causal entre comercio e IED solo se mantiene en una dirección: los cambios tecnológicos –debidos a flujos mayores de IED– tienen un efecto positivo en el balance comercial debido al incremento de las exportaciones.

«FDI creation represents a Pareto improvement irrespective of the degree of tax competition, if the production cost in the low-cost country in the free trade area is sufficiently lower than that in the rest of the world, so that the high-cost country is not hurt if it has to import the good from its partner country rather than from the rest of the world. However, even if this is not the case and trade deflection hurts the high-cost country, a free-trade agreement may still raise the aggregate welfare of its members. This happens if the cost differential within the free-trade area is sufficiently large (and hence the degree of tax competition small) and the production cost in the low-cost location in the free-trade area is sufficiently low compared to that in the rest of the world».

Así, Raff sostiene que si esta diferencia relativa por la estructura de costos con respecto al resto del mundo no es lo suficientemente grande, el tratado de libre comercio podría fallar en atraer mayores flujos de IED (aunque el tratado de libre comercio incluso eleva los niveles de bienestar). Con este argumento, Raff concluye que los tratados de libre comercio pueden llevar a la creación o consolidación de flujos de IED pero no a su disminución⁵.

Independientemente de este argumento parcial a favor de los tratados de libre comercio, la explicación teórica de Raff no toma en cuenta los potenciales efectos de las economías de escala y el de las expectativas que los tratados de libre comercio pueden crear a través de las exportaciones para potenciales inversionistas extranjeros. El potencial efecto de las economías de escala por nuevos tratados de libre comercio ya ha sido empíricamente tratado en unos pocos estudios –ninguno de ellos, sin embargo, ha analizado su efecto en América Latina como región–. El supuesto es que los tratados de libre comercio incrementarían las economías de escala para el sector exportador al permitirle acceder a mercados de mayor magnitud. Este hecho crea un incentivo para invertir y luego exportar hacia esos mercados.

Magnus Blomstrom y Ari Kokko (1996) iniciaron estudios sobre los efectos de los tratados de libre comercio sobre los flujos de inversión directa extranjera en las Américas, específicamente para el Nafta (Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, México y Canadá) y el Mercosur ([Mercado Común del Sur], el cual incluye a Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). Para el primer caso, Blomstrom y Kokko encuentran que México experimentó un incremento sustancial de la IED tras la firma del Nafta. Específicamente,

5. En relación con esta idea, Raff (2002) afirma: «Under certain conditions a FTA does not lead to FDI, even though FDI would be welfare improving. This may happen, because equilibrium external tariffs are too low in equilibrium to induce FDI, or because there are multiple equilibria and countries are stuck in one that does not support FDI».

estos flujos fueron invertidos por extranjeros que intentaban ganar acceso a los mercados estadounidense y canadiense. Para el Mercosur, sin embargo, Blomstrom y Kokko concluyen que este tratado de libre comercio no produjo mayor impacto en los flujos de la IED hacia los países miembros.

Los hallazgos de Blomstrom y Kokko respecto a los efectos benéficos del Nafta sobre los flujos de la IED fueron confirmados por Sanchez y Karp (1999) y luego por Raymond MacDermott (2006). Adicionalmente, MacDermott utilizó un modelo *panel data* de efectos fijos para determinar el impacto de los tratados de libre comercio sobre los flujos de la IED, incluyendo a 55 países y en un período que comprendió desde 1982 hasta 1997. MacDermott concluye que los tratados de libre comercio elevaron los flujos de inversión directa extranjera para este grupo de países. Sin embargo, este trabajo presenta ciertas limitaciones empíricas que abordo luego al presentar mi modelo econométrico.

Finalmente, en otro estudio, Florence Jaumotte (2004) investigó si el tamaño del mercado (economías de escala) ampliado por los acuerdos regionales de libre comercio puede influir en la IED. Jaumotte probó esta pregunta en una muestra de 71 países durante el período de 1980 a 1999. Jaumotte encontró que los acuerdos regionales de libre comercio han producido un impacto positivo en la IED recibida por los países miembros. Debido a que su estudio no incluye en sus estimaciones los acuerdos de libre comercio bilaterales firmados por los miembros de estos acuerdos regionales de libre comercio con otros países que no son miembros de este acuerdo regional, el artículo de Jaumotte no puede proveer una evaluación más completa y precisa de la efectividad de un acuerdo de libre comercio «promedio» (que incluya todo tipo de acuerdo, bilaterales y regionales). Este artículo contribuye con una evaluación que incluye todos los acuerdos de libre comercio firmados por los países latinoamericanos.

Finalmente, la certeza (o bajos riesgos) respecto de las ganancias provenientes de la inversión es una característica favorable que todo inversionista extranjero busca en otros países al tomar decisiones en sus respectivos portafolios. Debido a que estos tratados de libre comercio están diseñados para durar indefinidamente, pueden reducir los riesgos asociados con los incrementos en las tasas de aranceles o con la expropiación de empresas. Además, los acuerdos de libre comercio frecuentemente incluyen provisiones que pueden influir en los flujos de la IED, tales como la armonización de estándares, la cooperación de aduanas, las políticas de competencia y la conciliación de desacuerdos. Estos acuerdos también proveen protección legal de propiedades bajo el derecho internacional. Así, a través de estos acuerdos, los inversionistas ganan acceso a este mercado para exportar sus productos e importar bienes intermedios en mejores condiciones respecto al resto del mundo.

2. EL MODELO ECONOMÉTRICO

Para determinar el rol y la relevancia de los acuerdos de libre comercio para atraer la IED en América Latina, procedo a controlar este efecto a través de otras variables, las cuales ya han sido empleadas en otros trabajos académicos. Para cuantificar el impacto de los acuerdos de libre comercio sobre la IED (la variable dependiente), primero procedo a calcular la importancia relativa de estos tratados de libre comercio firmados por cada país latinoamericano. Esto lo consigo al agregar los PBI del resto de los países participantes en estos acuerdos de libre comercio (y para cada año). Por ejemplo, si Chile firmó once acuerdos de libre comercio con veinte países en el año 2000 (estos números incluyen los acuerdos de libre comercio bilaterales y los firmados con bloques regionales), procedo a sumar los PBI de estos veinte países más los PBI de los países con los que previamente había firmado acuerdos de libre comercio (antes del 2002). Este ejercicio puede ofrecernos una aproximación de la dimensión relativa de los acuerdos de libre comercio firmados por cada país latinoamericano para cada año.

Este procedimiento intenta determinar el incremento en las economías de escala que los tratados de libre comercio producen para los países participantes. Estos tratados de libre comercio pueden así ampliar indirectamente el tamaño del PBI del país latinoamericano debido a la rebaja de los aranceles del país con el que el país latinoamericano firmó el acuerdo comercial. Debido a esta reducción de aranceles, los inversionistas extranjeros ahora encuentran nuevos incentivos para exportar a los países con los que se firmó el tratado de libre comercio (Motta y Norman 1996; Neary 2002; Donnefeld 2003).

Lamentablemente, estos acuerdos no pueden proporcionar a estas economías todas las ventajas que una total integración económica y política ofrece. Esta total integración económica puede observarse claramente en las llamadas «economías domésticas» (totalmente integradas). Estas últimas se miden por el volumen del PBI. Los tratados de libre comercio abren mercados que son imperfectos sustitutos de estas economías domésticas debido a que los países participantes del acuerdo de libre comercio pueden potencialmente comerciar entre ellos con arancel cero, pero sujetos a diferencias económicas asociadas a los mercados de trabajo, la política monetaria, las reglas impositivas, las políticas fiscales, etcétera.

El valor de la elasticidad de sustitución entre el mercado «ampliado» por los acuerdos de libre comercio y el PBI doméstico depende así de que tan bien estén integrados los distintos mercados de los países participantes, o de qué tan bien estén coordinadas las regulaciones y políticas. Debido a estas diferencias entre estos dos tipos de mercado, separo en mi modelo estos dos tipos de PBI –el PBI doméstico y el PBI «ampliado»– bajo distintas

variables independientes. De esta manera, los dos tipos de PBI se incluyen separadamente en mi análisis econométrico.

Desafortunadamente, este procedimiento no logra capturar el efecto de importantes factores que diferencian los tratados de libre de comercio entre sí, tales como diferencias en la periodicidad (número de años requeridos para una total desgravación arancelaria), partidas desgravadas (la secuencia empleada para reducir los aranceles) y el nivel de complementariedad económica entre las economías de los países participantes (basado en la teoría de las ventajas comparadas). Sin embargo, en mi modelo del tipo *panel data* consigo incluir una considerable cantidad de *data* que cubre un período de diecinueve años junto con varios acuerdos de libre comercio firmados por diecisiete países latinoamericanos. Dada esta cantidad de información, podemos esperar que las variaciones entre los tratados de libre comercio –las cuales resultan difíciles de cuantificar– se cancelen parcialmente entre ellas y tiendan a ser relativamente pequeñas. Por la presencia de estas diferencias, este estudio puede solamente determinar el impacto que un tratado de libre comercio «promedio» en la región puede producir sobre los flujos de la IED. En otras palabras, este modelo, por ejemplo, no puede determinar exactamente qué países firmaron los tratados de libre comercio más efectivos (en términos de su efectividad para atraer la IED) o que características de estos tratados fueron las más efectivas en maximizar la IED.

Otras razones también reducen el efecto de estas diferencias entre tratados de libre comercio. En primer lugar, el grado de variabilidad en términos de tiempo y secuencialidad en la desgravación arancelaria no varía dramáticamente entre los más importantes acuerdos comerciales medidos por el tamaño del mercado «ampliado» que estos generan. Así, los grados de libertad que los países latinoamericanos poseen para negociar acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos o Europa son prácticamente inexistentes. Usualmente, la mayor parte de las estipulaciones de estos tratados de libre comercio ya están establecidas aun antes de que las rondas de negociación inicien sus labores. Precisamente estos tipos de tratados de libre comercio son, por lo general, los más relevantes por el tamaño del mercado («ampliado») que generan.

En segundo lugar, los tratados de libre comercio también reflejan, en cierta medida, un proceso de negociación política interna en cualquier país firmante. Este proceso de negociación interna puede ser influenciado, cuando es posible, por grupos empresariales⁶, *lobbies* políticos e iniciativas propias de los burócratas inspirados por principios económicos libe-

6. Los grupos empresariales buscan incrementar sus beneficios futuros a través de la implementación de los tratados de libre comercio (a través de exportaciones e importaciones).

rales. Si la economía del país participante está razonablemente libre de distorsiones económicas, estos *lobbies* deberían revelar las áreas con mayor potencial para crecer con la implementación de los tratados de libre comercio.

La especificación de mi modelo presenta la siguiente estructura:

La variable dependiente: Flujos de inversión directa extranjera.

Fuente: Investment Statistics for Latin American and the Caribbean (Usaid 2005).

Las otras variables independientes:

- a. **Producto bruto interno (PBI) del país latinoamericano firmante.** Dentro de la bibliografía existente, Lionel Fontagne (1999) evalúa el rol que el tamaño de la economía doméstica ejerce en la relación entre el intercambio comercial y la IED. Resulta lógico esperar que la inversión tienda a migrar a los mercados con las economías de escala lo más elevadas, que garanticen relativos bajos costos de producción. Así, en estos mercados los inversionistas intentarán maximizar sus ganancias económicas (Haufler y Wooton 1999).

Fuente: World Telecommunications Indicators 2005 (International Telecommunication Union [ITU] 2005).

- b. **Inflación.** La tasa de inflación provee información rápida sobre el grado de estabilidad económica que una economía posee y sobre qué tan restringida es su política monetaria. Los inversionistas extranjeros estarán menos dispuestos a invertir en una economía cuyo gobierno no es lo suficientemente fuerte institucionalmente o no posee las capacidades técnicas para controlar la inflación. Adicionalmente, altas tasas de inflación o recurrentes cambios de precios imponen costos adicionales que los inversionistas desearán evitar. Empíricamente, Schneider y Frey (1985) muestran que las firmas transnacionales invierten menos en países subdesarrollados que sufren de altas tasas de inflación.

Fuente: Usaid (2005).

- c. **Efecto de la tasa de cambio real.** En la primera sección de este artículo abordé los vínculos teóricos de esta variable con la IED y el intercambio comercial. Sobre la base de los fundamentos económicos mencionados, esperaríamos que un incremento en la tasa de cambio real produzca un aumento en los flujos de la IED.

Fuente: World Telecommunications Indicators 2005 (ITU 2005).

- d. **La balanza de la cuenta corriente.** Las economías pueden financiar los déficits en la balanza de pagos –posiblemente causados por déficit en la balanza corriente– a través de dos medios: 1) gastando sus reservas internacionales o 2) atrayendo más capital foráneo. Si los gobiernos encaran déficits en estas balanzas, se inclinarán más a perseguir la segunda alternativa: atraer más capitales foráneos. Para lograr este objetivo, estos gobiernos podrían modificar y relajar regulaciones o ciertas políticas para hacer más atractiva la economía doméstica para potenciales inversionistas. Entonces deberíamos esperar una relación negativa entre el balance de cuenta corriente y los flujos de la IED. En otras palabras, a mayor déficit en la cuenta corriente (valores negativos para la cuenta corriente), deberíamos esperar mayores flujos de la IED. Schneider y Frey (1985) confirman empíricamente este resultado en uno de sus estudios.
Fuente: Investment Statistics for Latin American and the Caribbean (Usaid 2005).

- e. **Privatización de las telecomunicaciones.** Las privatizaciones en América Latina fueron muy intensas durante la segunda mitad de la década de 1980 y durante la década siguiente. Debido a considerables déficits fiscales, el costo de los programas de ajuste y las crecientes ineficiencias de las compañías públicas, la mayoría de los gobiernos latinoamericanos iniciaron masivos programas de privatizaciones (Nellis, Menezes y Lucas 2004). Importantes inversiones arribaron a la región en distintos sectores económicos, algunos de ellos ligados al intercambio comercial con otros países. Las decisiones de inversión en estos sectores transables claramente se ajustan a la lógica de incentivos generados por los tratados de libre comercio: mayores economías de escala para la exportación y certidumbre en sus expectativas sobre el comercio con mercados de otras economías.

Sin embargo, la inversión en los sectores no-transables –tal como el de las telecomunicaciones– no se asocia directamente con un incremento en las economías de escala debido a la firma de tratados de libre comercio. Entre estos sectores no-transables, durante el período de 1985 al 2003, el sector más relevante por abrumadora diferencia en términos de inversión extranjera recibida fue el de las telecomunicaciones. Dado este hecho, mi modelo controla la IED realizada en este sector con un *proxy* de los montos de los flujos de la IED asociados puramente con condiciones de la economía doméstica y no con los incentivos que los tratados de libre comercio ofrecen. Adicionalmente, esta variable también me sirve como *proxy* de las medidas adoptadas por los gobiernos latinoamericanos para producir mejoras tecnológicas, determinante brevemente abordada en la sección anterior de este artículo. Lamentablemente no hay índices disponibles sobre competitividad y desarrollo tecnológico que cubran todo el período analizado en este estudio.

Fuente: World Telecommunications Indicators 2005 (ITU 2005).

- f. **Inversión directa extranjera global.** Esta variable contiene el monto total de flujos de la IED en la economía mundial. Dado que una parte no despreciable de este monto total es capturada por América Latina, esperaríamos que esta IED global ejerza influencia en el monto total que la región latinoamericana reciba. Esta determinante puramente exógena captura así las condiciones económicas globales y mide sus implicaciones para la IED regional.

Fuente: UNCTAD (2005).

Resultados estadísticos

El cuadro 2 muestra los resultados de mis estimaciones para dos distintas especificaciones del modelo. En ambos casos, el coeficiente utilizado para medir el impacto de los acuerdos de libre comercio es positivo y estadísticamente significativo, resultado que ratifica la hipótesis principal de este artículo. Del mismo modo, este resultado empírico también confirma los argumentos teóricos presentados en este artículo sobre la relación entre los flujos de la IED y los acuerdos de libre comercio.

Este coeficiente también indica que por cada millón de dólares adicional del PBI «ampliado» obtenido a través de la firma de los acuerdos de libre comercio, el país latinoamericano firmante, en promedio, debería esperar un incremento marginal de 88 dólares en sus flujos de IED (bajo la especificación 2). Siguiendo este razonamiento, un acuerdo de libre comercio firmado con los Estados Unidos debería producir en promedio un incremento de aproximadamente 919 millones de dólares en los flujos de la IED que ingresan a un país latinoamericano (considerando el PBI estadounidense del 2003). Este monto ofrece una aproximación sobre cuánto empezaría a recibir el Perú, país que recientemente firmó un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos. Sin embargo, los relativos bajos índices de competitividad del Perú con respecto al promedio latinoamericano podrían bien menguar ligeramente este monto. De acuerdo con los *rankings* de competitividad elaborados por el World Economic Forum (2007), en la región el Perú se ubica detrás de Chile, Panamá, Costa Rica, El Salvador, Colombia, Brasil, Uruguay, Honduras y Argentina. Resulta entonces imperativo que el gobierno peruano potencie mejoras tecnológicas y de infraestructura para maximizar el efecto de este tratado de libre comercio en la IED, tal como se reseña en la primera sección de este artículo.

Tal como lo es para Perú, el efecto marginal de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos resulta de particular importancia para otros países medianos o pequeños dentro del contexto latinoamericano, dado el tamaño de monto adicional de la IED que este tratado produce con respecto al monto total de la IED que estas economías reciben del exterior. Este hecho parece ayudar a explicar el por qué países latinoamericanos con

economías relativamente pequeñas (como el Perú, Panamá, Colombia, República Dominicana o los países centroamericanos) han firmado tratados de libre comercio con el gigante del Norte.

Cuadro 2
Resultados estadísticos

Variable dependiente: IED	Especificación 1	Especificación 2
Producto bruto interno (PBI) del país latinoamericano firmante	0,0021457*** (0,0005521)	0,0021502*** (0,0005324)
Tasa de cambio real	-0,0172436 ^ˆ (0,0086144)	1,136685***
Privatización de las telecomunicaciones	1,098447*** (0,2094489)	(0,2099122)
Inflación	-0,0012031 (0,0136434)	-0,0364106 ^ˆ (0,0207337)
La cuenta corriente	-0,0290537 ^ˆ (0,0211769)	0,000088*** (0,0000259)
Tratados de libre comercio (TLC) – (sumatoria de los PBI de los países con los que se firmaron los TLC bilaterales o regionales)	0,0000985*** (0,0000266)	0,0001154*** (0,0000262)
Inversión directa extranjera global	0,0001137*** (0,0000268)	24,16811 (15,70833)
Constante	28,64583 ^ˆ (16,57008)	157,19***
Wald test	147,55***	

Número de observaciones: 323.

Número de grupos: 17.

^ˆ significativo al 10%.

** significativo al 5%.

*** significativo al 1%.

Coefficientes: *three-step feasible generalized least squares* (FGLS). Presencia de autocorrelación y heterocedasticidad en el *panel*.

Otro resultado interesante se asocia con el coeficiente obtenido para el PBI doméstico del país latinoamericano firmante. El monto de este coeficiente confirma que cada millón de dólares del PBI doméstico del país latinoamericano es más efectivo en atraer la IED que cada millón de dólares del mercado «ampliado» por los acuerdos de libre comercio. Como ya mencioné anteriormente, la diferencia entre estos coeficientes se explicaría por las distintas estructuras impositivas de los países, mayores costos de transporte, mayores costos de transacción y otras diferencias en las reglas regulatorias entre los países firman-

tes. Este resultado difiere de los coeficientes encontrados en el estudio de MacDermott (2006). De acuerdo con las estimaciones de MacDermott, la relación entre estos dos coeficientes es inversa a la encontrada en mi estudio (el impacto del mercado «ampliado» es mayor al del doméstico sobre la IED), lo cual carece de todo sustento económico. Debido a la presencia de distorsiones, diferencias en las regulaciones, costos de transacción, costos de transporte e incertidumbre asociada con la actividad exportadora a otros países, es razonable esperar que el impacto marginal de cada dólar del PBI doméstico sea mayor al impacto marginal de cada dólar del mercado «ampliado».

Sobre otros resultados, el coeficiente de la variable «cuenta corriente» resulta negativo y estadísticamente significativo al 10%, lo cual también confirma el argumento presentado por este artículo sobre la relación entre la cuenta corriente y la IED. Según la estimación de este coeficiente, una caída en la cuenta corriente en un millón de dólares, en promedio, incrementa los flujos de la IED en 36.410 dólares.

Así, después de eliminar las variables estadísticamente no significativas y el resultado incongruente para la tasa de cambio real (que casi pierde significación), noto que el signo de los coeficientes estimados para el resto de las variables confirma las hipótesis iniciales de este artículo con respecto al resto de variables independientes. Sin embargo, la aparente incongruencia encontrada para el coeficiente del tipo de cambio real corrobora los previos trabajos empíricos que Goldberg y Klein (1997) y Leiderman y Thorne (1996) realizaron para la región. De acuerdo con estos estudios, la IED que han recibido los países latinoamericanos ha permanecido invariable frente a variaciones en el tipo de cambio real. Finalmente, aunque estadísticamente no significativo, el signo del coeficiente utilizado para la variable «inflación» también confirma la hipótesis presentada en este artículo. El signo negativo indicaría una menor disposición a invertir ante una escalada inflacionaria.

3. CONCLUSIONES

Este artículo brinda varias conclusiones para ser tomadas en cuenta en la literatura sobre la relación entre comercio y la IED. Primero, resulta claro que la relación entre comercio e IED es compleja y no puede ser analizada sin pruebas empíricas apropiadas que analicen y exploren todos sus vínculos y determinantes. Esta complejidad se caracteriza por vínculos indirectos tales como la tasa de cambio real, las diferencias tecnológicas y políticas comerciales específicas (tratados de libre comercio), los cuales se han vuelto cada vez más relevantes como estrategias para atraer la IED hacia los países de la región latinoamericana. Debido a que los estudios empíricos previos no tomaron en cuenta este grado de com-

plejidad, no pudieron encontrar una relación concluyente y estadísticamente significativa entre la apertura comercial y los flujos de la IED.

Otra razón que al parecer podría explicar el fracaso de otros estudios para determinar la relación entre apertura comercial y la IED descansa en la idea de que los niveles de apertura comercial no variaron significativamente en términos relativos durante los períodos analizados por Biglaiser y Karl DeRouen en los países de la región. Biglaiser y DeRouen emplearon también un modelo *panel data* para el período comprendido entre 1980 y 1996. La relativa poca variabilidad en la apertura comercial de los países latinoamericanos ayuda también a explicar por qué Biglaiser y DeRouen no pudieron encontrar ningún impacto relevante de los niveles de apertura comercial sobre los flujos de la IED.

Segundo, aunque este artículo no ofrece conclusiones sobre el impacto de la apertura comercial sobre la IED, sí presenta una evaluación de la efectividad de los gobiernos latinoamericanos para promover mayores volúmenes de IED, dado que los acuerdos de libre comercio son producto de procesos de negociación a nivel estatal. Entonces, para evaluar la efectividad de los gobiernos para atraer mayor IED desde la política comercial, centro mi atención en la relación entre los tratados de libre comercio y la IED. Al respecto, los resultados de este estudio revelan que aquellos países que firmaron más acuerdos de libre comercio –y especialmente los que implementaron acuerdos de libre comercio con las economías más grandes en el mundo– aumentaron sus flujos de IED. A través de estos tratados de libre comercio, estos gobiernos pudieron ofrecer mayores economías de escala a potenciales inversionistas foráneos e incrementar los niveles de certidumbre para la actividad exportadora, los cuales ayudaron a atraer mayores flujos de IED a estos países de la región. Como resultado de estas estimaciones, resulta posible anticipar que varios países latinoamericanos continuarán firmando acuerdos de libre comercio en caso de que el estímulo de la IED continúe siendo una prioridad en la agenda política.

Quizás influenciados ideológicamente o por algunos trabajos empíricos sobre los resultados de políticas mal diseñadas, varios académicos tienden a rechazar la totalidad de las reformas económicas –bajo la etiqueta de «neoliberales»– implementadas en la región desde mediados de la década de 1980. Este estudio claramente muestra que la implementación de los acuerdos de libre comercio –típica política catalogada como «neoliberal»– ha resultado beneficiosa para atraer la IED a los países de la región, flujos que pueden fomentar el crecimiento económico, aumentar los niveles de empleo y mejorar los servicios públicos a través de una mayor recaudación fiscal. Este estudio demuestra, una vez más, que el uso de estas etiquetas es erróneo y que responde más a predisposiciones ideológicas o a intereses políticos que no promueven el desarrollo económico de la región.

BIBLIOGRAFÍA

BIGLAISER, G. y K. DeROUEN

2006 «Economic Reforms and Inflows of Foreign Direct Investment in Latin America». En: *Latin American Research Review*, Vol. 41, N° 1, pp. 51-75.

BLOMSTROM, M. y A. KOKKO

1996 *Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases*. World Bank International Trade Division Working Paper N° 1750.

CALVO G. A.; M. GOLDSTEIN y E. HOCHREITER (Eds.)

1996 *Private Capital Flows to Emerging Markets After the Mexican Crisis*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

CANTWELL, J.

1989 *Technological innovation and multinational corporations*. Oxford: Basil Blackwell.

CHESNAIS, F.

1992 «National Systems of Innovation, Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Enterprises». En: LUNDVALL, B. A. (Ed.). *National Systems of Innovation*. Londres: Pinter Publishers.

DONNENFELD, S.

2003 «Regional Blocs and Foreign Direct Investment». En: *Review of International Economics*, 11, 770-88.

DOSI, G.

1988 «Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation». En: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, pp. 1120-71.

DUNNING, J. H.

1980 «Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests». En: *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, N° 1, Spring/Summer, pp. 9-31.

DUNNING, J. H. y R. NARULA

1994 «Transpacific Direct Investment and the Investment Development Path: The Record Assessed». En: *Essays in International Business*, N° 10. Mayo.

FONTAGNE, L.

1999 «Foreign Direct Investment and International Trade. Complements or Substitutes?». En: *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 1999/3. OECD Publishing.

GOLDBERG, L. y M. KLEIN

1997 *Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rates Linkages in Southeast Asia and Latin America*. Working paper 6344. National Bureau of Economic Research.

HAUFLER, A. e I. WOOTON

1999 «Country Size and Tax Competition for Foreign Direct Investment». En: *Journal of Public Economics*, 71, pp. 121-39.

INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION UNION

2005 *World Telecommunication Indicators 2005*. (1975-2003).

JAUMOTTE, F.

2004 *Foreign Direct Investment and Regional Trade Agreements: The Market Size Effect Revisited*. IMF Working Papers, 04/206.

LEIDERMAN, L. y A. E. THORNE

1996 «The 1994 Mexican Crisis and its Aftermath: What are the Main Lessons?». En: CALVO, G. A.; M. GOLDSTEIN y E. HOCHREITER (Eds.). *Private Capital Flows to Emerging Markets After the Mexican Crisis*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

LUNDEVALL, B. A. (Ed.)

1992 *National Systems of Innovation*. Londres: Pinter Publishers.

MOTTA, M. y G. NORMAN

1996 «Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment?». En: *International Economic Review*, Vol. 37, N° 4, pp. 757-83.

MacDERMOTT, R.

2006 «Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment». En: *The North American Journal of Economics and Finance*, 18, pp. 107-16.

NARULA, R. y K. WAKELIN

1998 *Technological Competitiveness, Trade, and Foreign Direct Investment*. MERIT. University of Limburg.

NEARY, J. P.

2002 *Foreign Direct Investment and the Single Market*. CEPR Discussion Papers from C.E.P.R., 3419.

NELLIS, J.; R. MENEZES y S. LUCAS

2004 «Privatization in Latin America. The Rapid Rise, Recent Fall, and Continuing Puzzle of a Contentious Economic Policy». En: *Center for Global Development*, Vol. 3, N° 1.

RAFF, H.

2002 *Preferential Trade Agreements and Tax Compensation for Foreign Direct Investment*. Cesifo Working paper N° 763. Agosto.

SÁNCHEZ, M. y N. KARP

1999 «Nafta's Economic Effects on Mexico». Ponencia presentada en el NBER 12th annual Inter-American Seminar on Economics, en Buenos Aires.

SCHNEIDER, F. y B. S. FREY

1985 «Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment». En: *World Development*, 13, pp. 161-75.

SICE

s.f. Foreign Trade Information System. Tomado de: <<http://www.sice.oas.org/>>.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT

2005 *World Investment Report 2005*. Nueva York: United Nations.

1994 *World Investment Report 1994*. Nueva York: United Nations.

UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT

2005 *Investment Statistics for Latin American and the Caribbean*. Washington: Bureau for Latin America and the Caribbean.