

Reentendiendo la inversión extranjera directa vertical: una aproximación a la evidencia latinoamericana actual

Willy W. Cortez Yactayo

Profesor Investigador de la Universidad de Guadalajara

Rafael Salvador Espinosa Ramírez

Profesor Investigador de la Universidad de Guadalajara

Resumen La inversión extranjera directa se presenta en forma horizontal o vertical de acuerdo con las formas como se establecen los encadenamientos productivos internacionales. La literatura especializada reconoce esta diferencia a partir de los ciclos de vida del producto y la manera como las multinacionales operan con las cercanías de mercado. La naturaleza de la inversión vertical es materia de este artículo y ha sido poco entendida. Sin embargo, esto no ha limitado su atracción y se ha generado que las estrategias de crecimiento de los países en desarrollo en general y los latinoamericanos en particular, opten por la atracción de alguna de estas inversiones, dependiendo de la interacción con sus estructuras comerciales y localización.

Palabras clave: inversión extranjera directa, multinacionales, comercio internacional.

Re-understanding the vertical foreign direct investment: an approximation to the Latin America evidence

Abstract The foreign direct investment can be presented as horizontal or vertical according to the way in which the international production is linked. The specialized literature point out this difference according to the cycle of life of the product and the way the multinationals operate in the closing

markets. The understanding of the vertical investment, which is one of the targets of this paper, has been rather limited. However, the finding for this investment has been crucial for developing countries in general, and for Latin American economies in particular. They have developed specific strategies for attracting foreign investment depending on their trade structures and localization.

Keywords: vertical foreign direct investment, Latin America, integration.

Introducción

La globalización, vista como un proceso de acercamiento económico principalmente a través del reforzamiento de las relaciones comerciales, es un proceso inevitable y progresivo. Los economistas generalmente ven la globalización como una extensión del libre comercio, donde se incluyen el proceso y los efectos políticos, culturales y sociales resultantes (King y King, 2009). En este sentido la globalización es el resultado del proceso de integración mismo, siendo este proceso su esencia y naturaleza fundamental. Por tanto nosotros consideramos en este artículo a la globalización como el resultado de un proceso de integración económica, más los procesos sociales, culturales y políticos que de ella emanan, sin entrar en la discusión del mismo, que no es materia de este artículo.

Este proceso de integración ha gestado mecanismos e instrumentos específicos para llevarlo a cabo. Acuerdos comerciales, uniones aduaneras y uniones económicas son sólo algunas de las formas por las cuales esta integración se lleva a cabo. Como un producto normal del proceso de cooperación y competencia internacional, este conjunto de instrumentos se especifican de acuerdo con la relación particular que los miembros de un acuerdo desean establecer.

En América Latina este proceso tiene una marcada relevancia. Los procesos de integración económica en esta región tienen una lógica que va más allá del simple interés por un intercambio comercial (Norman y Motta, 1996). Estas políticas de integración buscan generar un proceso de desarrollo coherente y sustentable apoyado en las externalidades implícitas generadas por la cooperación y la competencia regional, y no necesariamente a través del establecimiento y/o fortalecimiento de las relaciones comerciales. Entre estas externalidades se encuentra la atracción de inversión extranjera directa (IED). De acuerdo con Lahiri y Ono (2004), se genera una competencia feroz por IED en los países en desarrollo en la búsqueda de mejores condiciones de empleo y transferencia tecnológica.

En este sentido se dan también procesos de competencia y complementariedad entre los mismos países. Por tanto no sólo es el comercio, sino especialmente la inversión, una de las principales razones por las que los países de esta región latinoamericana se comprometen en la formación de múltiples acuerdos y convenios (Frankel et al., 1996).

Este documento tiene la intención de analizar la naturaleza de la inversión extranjera directa vertical como fuente de desarrollo. En este sentido se hará mención específica del contexto latinoamericano y las repercusiones de la misma para su desarrollo. En la siguiente sección haremos un análisis teórico sobre esta inversión ver-

tical. Posteriormente, en la tercera sección mencionaremos algunas implicaciones para América Latina, y en la última sección concluiremos este trabajo.

Naturaleza y evolución de las explicaciones sobre inversión extranjera directa vertical

Uno de los primeros economistas en explicar el fenómeno de la inversión extranjera directa (IED) fue Raymond Vernon. En efecto, él relacionó el surgimiento de la IED con el grado de maduración del producto a lo largo de su ciclo de vida. Vernon (1966) argumenta que durante la fase inicial del desarrollo del producto los fabricantes se enfrentan a una serie de condiciones críticas que elevan la incertidumbre en la fabricación del producto, por lo cual la producción debe ubicarse en lugares cercanos al mercado final.

La cercanía entre producción y mercado final facilita la comunicación entre empresa y mercado, porque la hace rápida y fácil; además, se puede conseguir una amplia gama de insumos potenciales que se utilizan en la producción del bien. En la medida en que la demanda del producto se expande, la producción del bien se vuelve más estandarizada. Conforme el grado de incertidumbre asociado a la producción del bien se reduce y la empresa comienza a competir en el mercado internacional; la producción se traslada primero a otros países industrializados y luego a países menos industrializados.

Vernon menciona cinco características de los bienes que hacen que el traslado de su producción a países menos desarrollados sea bastante atractivo: a) el proceso de producción requiere de un alto contenido de mano de obra; b) que los productos sean de alta elasticidad precio; c) que los productos requieran procesos que no dependan tanto de economías externas; d) que los productos tengan especificaciones estandarizadas y que se puedan producir para inventarios sin que se tornen obsoletos rápidamente, y e) que los productos tengan alto valor capaz de absorber los costos de transporte. Los productos textiles y electrónicos son los dos ejemplos más ilustrativos de los procesos que se describen.

Según Markusen et al. (1996), los primeros modelos teóricos sobre las multinacionales se agrupaban en dos tipos que no tenían mucha relación entre sí. Por un lado, estaban aquellos modelos que trataban de explicar la existencia de multinacionales "horizontales", i. e. las empresas multiplantas que producían el mismo producto en diferentes países, sustituyendo el comercio internacional por producción internacional. Por otro, estaban los modelos de multinacionales que separaban sus procesos productivos geográficamente, i. e. multinacionales "verticales". El primer

tipo de modelos era relevante para explicar IED en economías desarrolladas, mientras que el segundo tipo era más relevante para economías en vías de desarrollo.

El principal aporte de Markusen et al. (1996) es precisamente integrar ambos tipos de modelos en uno solo y, dependiendo de las diferencias en dotaciones relativas de factores de producción entre países, las restricciones al comercio en la forma de costos y en tamaños de los mercados se derivan del tipo de IED que adoptan las empresas multinacionales.

Los supuestos del modelo son: existen dos países, dos bienes —uno de los cuales exhibe retornos crecientes (X) y el otro retornos constantes a escala Y —, y dos factores de producción —mano de obra calificada y no calificada—. El bien que exhibe retornos crecientes es intensivo en mano de obra calificada relativo al otro bien (que presenta retornos constantes). Existen tres tipos de empresas: a) nacionales (que sólo tienen una planta), que ubican sus oficinas centrales y las actividades de producción en su país de origen; b) multinacionales horizontales, que son empresas con dos plantas de producción y ubican sus oficinas centrales en un país y sus plantas en cada uno de los países, y c) multinacionales verticales, que ubican sus oficinas centrales y su planta en cada país. Las actividades de la oficina central (dentro de las cuales se encuentran investigación y desarrollo y servicios) utilizan mano de obra calificada. Los costos fijos de la planta son una combinación de mano de obra calificada y no calificada, mientras que la producción final requiere mano de obra no calificada solamente.

En el modelo las multinacionales pueden fraccionar el sector con retornos crecientes, X , en dos actividades separadas, una de las cuales —actividades de la matriz— es más intensiva en mano de obra calificada que el sector con retornos constantes (Y), mientras que la otra —producción final— es intensiva en mano de obra no calificada. Si las diferencias en dotación relativa son moderadas, entonces el país que es abundante en mano de obra calificada exporta X . Pero si las diferencias en la dotación relativa es grande, entonces empresas multinacionales de tipo “vertical” emergen, fragmentando el sector X , concentrando las actividades de la oficina central en el país que tiene abundancia de mano de obra calificada y la producción en el país que es abundante en mano de obra no calificada. Esta decisión cambia la dirección del comercio porque ahora el país con abundancia de mano de obra calificada importa el bien que es intensivo en mano de obra calificada.

La multinacional vertical domina la producción si los costos de comercio son bajos y los países difieren significativamente en la dotación relativa de sus factores de producción, pero tienen un tamaño relativamente similar. Multinacionales de tipo horizontal, por otro lado, dominan cuando los países son similares en tamaño y dotación relativa de factores y cuando los costos de comercio son de moderados

a altos. Las empresas nacionales dominan cuando: a) los costos de comercio son bajos y las dotaciones relativas son similares, o b) cuando los costos de comercio son moderados, las dotaciones relativas son similares y los países difieren significativamente en tamaño.

El consenso de que el principal motivo de la IED era el penetrar en un mercado amplio protegido por altas tasas arancelarias comienza a ser reevaluado a finales de los noventa.¹ Investigación que utiliza nueva información disponible acerca de los flujos comerciales entre las empresas multinacionales y sus subsidiarias permite hacer una reevaluación de la importancia relativa de ambos tipos de IED y los cambios que éstos han sufrido en las últimas dos décadas. También permitieron una reconsideración de los modelos basados en las diferencias de las dotaciones relativas de factores que hasta ese momento eran muy utilizados (Hanson et al., 2001; Bracotier et al., 2002).

Algunas características prevaletentes de la IED reforzaban esta creencia. Primero, los flujos de inversión iban de países ricos a otros países ricos; es decir, las multinacionales ubican la mayoría de su producción en economías similares con altos salarios. Segundo, las ventas de las subsidiarias eran mayores en aquellos países con tarifas más altas y mayores costos de transporte. Tercero, se satisfacían los mercados externos más mediante IED y menos mediante exportación, en la medida que la escala de las operaciones corporativas era más grande en relación con la escala de producción (Hanson et al., 2003). Hanson et al. (2001), por ejemplo, muestran que durante los noventa las empresas multinacionales estadounidenses enviaban una parte creciente de su producción a sus subsidiarias en la forma de exportaciones de bienes intermedios que necesitan mayor procesamiento. Este tipo de flujos comerciales se concentran no solamente en determinadas regiones sino también en determinadas industrias.²

El crecimiento de este tipo de IED se reflejó en el rápido crecimiento anual del empleo en las subsidiarias estadounidenses en China (53.9%), Europa Central y del Este (39.7%), México (8.3%) y Asia del Este (5.4%) durante el periodo 1989-1998.³ El crecimiento del empleo en países no miembros de la OCDE es significativo cuando se le compara con países miembros de la OCDE. Hanson et al. (2001) explican que esto fue posible debido a que en la OCDE las subsidiarias de las multinacionales estadounidenses se expandieron más mediante la acumulación de capital y la eficiencia productiva, que mediante el aumento del empleo. En cambio, en las regiones de bajo ingreso, como América Latina y países asiáticos no miembros de la OCDE, las subsidiarias tuvieron un crecimiento del empleo más rápido que el crecimiento de sus acervos de capital.

Esta nueva estrategia de expansión de las multinacionales ha sido el resultado de una serie de incentivos (o desincentivos) que reciben por parte de su gobierno, además de las condiciones que cada país receptor les ofrece (Hanson, et al., 2001). A diferencia de la anterior estrategia, la motivación central de ésta es el aprovechamiento de las diferencias internacionales en los costos de los factores de producción y es utilizada principalmente como plataforma de exportación hacia otros mercados. La IED “vertical” involucra el establecimiento de las diferentes etapas productivas en diferentes países tratando de aprovechar al máximo las diferencias en los costos de producción.

El análisis del tipo de industria donde prevalece la IED “vertical” permite identificar al menos dos características que la hacen más atractiva para este tipo de estrategia. Primero, son ramas que presentan etapas de producción que son físicamente separables, i. e. diseño, producción de componentes, ensamblaje final. La empresa no necesita realizar estas tareas en el mismo lugar, y por lo tanto las diferentes etapas las puede ubicar en distintos países. Segundo, las etapas de producción exhiben diferentes grados de intensidad de factores, donde las actividades de diseño son más intensivas en mano de obra calificada que las actividades de ensamblaje, que son más intensivas en mano de obra no calificada. En la medida que los costos de los factores varían entre países, las empresas pueden ubicar actividades intensivas en mano de obra no calificada en países con abundancia de este factor.

El concepto de IED “vertical” inicialmente implicaba las ventas de la subsidiaria a la matriz vía exportaciones. El concepto es posteriormente extendido para incluir no solamente las ventas de las subsidiarias a la matriz, sino también ventas a terceros países y ventas dentro del mercado local. En efecto, Braconier et al. (2002) argumentan que ésta es una de las razones de la falta de resultados empíricos a favor de IED “vertical”.

Cuando se analizan los diferentes tipos de ventas de las subsidiarias en conjunción con las diferencias relativas de costos, se encuentra que las exportaciones a los países de la matriz y a terceros países son más sensitivas a costos de factores que ventas al mercado doméstico (de las subsidiarias).⁴ En particular, ellos encuentran que el impacto de las diferencias en costos salariales varía sistemáticamente con las metas de ventas de las subsidiarias. El impacto de las diferencias en costos salariales relativos es más grande en las exportaciones de las subsidiarias al país de origen de la multinacional, que las exportaciones hacia terceros países, mientras que las últimas son más dependientes en las diferencias en los salarios relativos que las ventas de las subsidiarias a su mercado local.

Por consiguiente, el impacto de las diferencias en los costos relativos es más grande para las actividades con un mayor potencial para la descomposición vertical

de la producción. Ellos también encuentran que los efectos cuantitativos de otras variables explicativas (tamaño de mercado y distancia) difieren entre los tres tipos de ventas de las subsidiarias. En la mayoría de casos encuentran que el tamaño de mercado es más importante para las ventas locales que para las exportaciones de las subsidiarias. Sin embargo, no encuentran diferencias cualitativas en el impacto de las variables explicativas sobre los tres tipos de actividades de la subsidiaria.

Una de las mayores incógnitas que los especialistas en comercio internacional han tratado de explicar en los últimos años es la relacionada con el crecimiento sostenido e impresionante de los flujos comerciales entre países. Explicaciones basadas en modelos lineales que relacionan los flujos comerciales con las tarifas entre países no han dado buenos resultados. La explicación que ha tenido una mayor aceptación es aquella que dice que existe una relación no lineal entre tarifas y flujo comercial. Esta relación no lineal ocurre porque un porcentaje importante de los flujos comerciales son intercambios de insumos intermedios.

Hanson et al. (2003) argumentan que un gran porcentaje de este comercio de insumos involucra firmas multinacionales que han ubicado plantas procesadoras de sus insumos en subsidiarias extranjeras, proceso que crea una red de producción vertical global. Estos autores argumentan que la demanda de la subsidiaria por insumos importados constituye una función de los costos de comercio industrial, los precios de los factores y otras variables. Entre los principales hallazgos están que la demanda por insumos importados es mayor cuando: a) la subsidiaria enfrenta menores costos de comercio; b) los salarios son más bajos para trabajadores con baja capacitación (en términos absolutos y relativos respecto a la mano de obra capacitada), y c) la tasa de impuestos al ingreso corporativo es menor que en otros países.

Sin embargo, el presente proceso de globalización ha empujado a algunas empresas estadounidenses en sectores específicos a adoptar nuevas estrategias de producción global que los modelos de IED vertical no son capaces de explicar. Sturgeon (2002), por ejemplo, argumenta que este cambio es de tal magnitud que ha inducido cambios importantes en la organización industrial de la economía de Estados Unidos. En esta nueva configuración industrial, caracterizada por la existencia generalizada de subcontratación manufacturera, el papel que desempeña la empresa líder es el mantener innovación, penetrar y defender los mercados para sus productos finales. La capacidad productiva ha sido desplazada hacia proveedores centrales (*turn-key suppliers*), lo que permite la reducción de los costos de transacción, la construcción de economías de escala externa significativas y la reducción de riesgos asociados con cambios dramáticos de la demanda del producto.

La subcontratación manufacturera se ha convertido por consiguiente en una red de producción modular que es única del sistema estadounidense y se diferen-

cia de otros esquemas de organización industrial como el japonés, el alemán o el italiano. Es modular porque en diferentes quiebres de la cadena de valor se tiende a formar puntos donde la información sobre las especificaciones del producto se puede formalizar.

De la misma manera, el proceso de subcontratación ha resultado en un proceso de desverticalización del proceso productivo que no significa un movimiento hacia empresas más pequeñas y altamente especializadas, cada una de las cuales ha eliminado sus actividades secundarias para dedicarse a un grupo reducido de actividades. Por el contrario, el proceso significa que las empresas proveedoras centrales ahora incluyen una serie de actividades o áreas para satisfacer a sus clientes (las empresas que los contratan). La característica de estas empresas proveedoras centrales es la gran capacidad y su independencia respecto a sus clientes, lo cual les permite otorgar una serie de servicios sin mucha asistencia o dependencia de esos clientes.

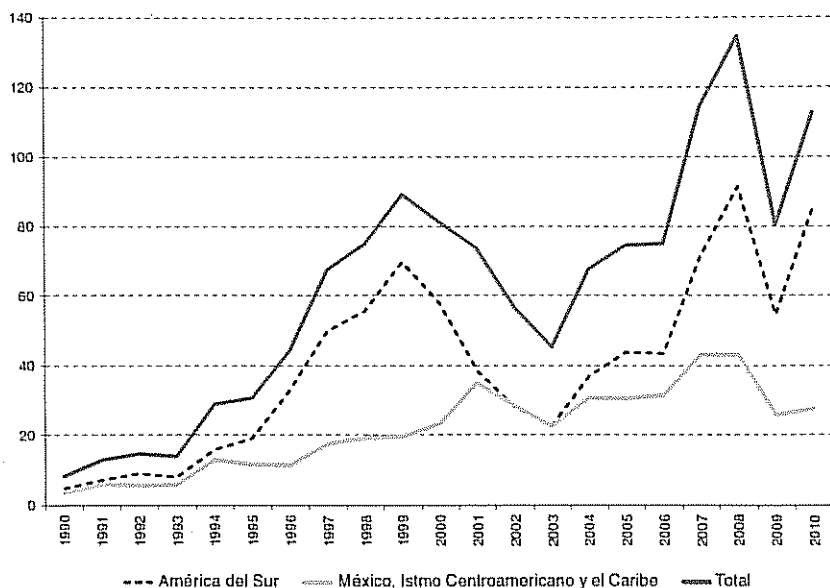
En la medida en que la industria está compuesta por empresas proveedoras grandes, capaces de satisfacer los requerimientos manufactureros de sus clientes, los prospectos para un aumento de la subcontratación son mayores. De esta manera, la empresa subcontratadora y la empresa líder coevolucionan en un ciclo recursivo de subcontratación y aumentos de la base de proveedores y escala de producción, lo cual hace a la subcontratación mucho más atractiva, no solamente para las empresas líderes que empezaron el escalamiento de la base de proveedores, sino también para aquellas empresas líderes que empiezan a considerar la subcontratación en una escala grande.

Latinoamérica y la inversión extranjera vertical

La experiencia de la IED en Latinoamérica es singular. La entrada de flujos de inversión a esta región del continente viene aparejada con el proceso de apertura económica en general y con el de comercio en particular. El crecimiento de la inversión extranjera directa en la región se distingue por haber sido en sus inicios el resultado de procesos de privatización dentro de las políticas de estabilización y rescate de un conjunto de crisis económicas. A partir de 1990 el crecimiento de la IED, debido en parte a estos procesos de privatización, creció en más de 600% en la primera década. Se pasó en total de aproximadamente ocho mil millones de dólares, hasta cerca de los 90 mil millones de dólares para el año 1999 en toda la región (véase gráfica I).

Los procesos de privatización fueron generalizados y forman parte de las estrategias de integración a la economía mundial que la mayoría de las economías latinoamericanas llevaba a cabo como una palanca del crecimiento. Este proceso fue liderado básicamente por países como Chile, Brasil y Argentina en la zona sur del

GRÁFICA 1. Entrada de inversión extranjera directa por subregión en Latinoamérica (Miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Informe anual 2011*.

continente, y México en la región norte con el proceso de integración comercial con Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, a partir de 1994 y como parte de un proceso de apertura comercial a razón de una estrategia de crecimiento exportador, no sólo fueron las privatizaciones sino también las fusiones y la nueva inversión las razones que explican el crecimiento en los flujos de IED entrante en los países latinoamericanos. Estas fusiones y nueva inversión son la respuesta básica a un proceso de integración económica que acentúa la competencia entre capitales de inversión extranjera y doméstica.

El efecto sobre la competencia en los procesos de apertura comercial detonó la estrategia de fusiones de inversionistas domésticos con capitales foráneos, sobre todo en los sectores financieros para tener un margen de competencia ante la entrada de nuevos actores en el proceso económico. La banca en casi todo el continente se vio altamente intervenida por la entrada de capitales financieros que se fusionaban con grupos domésticos para obtener ventaja en el posicionamiento ante la fuerte competencia.

A partir de la crisis del año 2000 los mercados financieros fueron deprimidos a tal punto, que la inversión extranjera directa tuvo una fuerte caída en la región, justificada por la falta de confianza en los fundamentos macroeconómicos de la región para sostener un crecimiento que pudiera soportar los beneficios de la IED. Fue una caída sustancial que redujo a la mitad la entrada de flujos de IED por tres años, siendo la región de América del Sur la más perjudicada. En la parte norte de la región las inversiones estadounidenses en México y en algunos países de Centroamérica siguieron fluyendo básicamente por los compromisos adquiridos en el proceso de integración y por la recuperación relativamente rápida de la economía estadounidense.

A partir del año 2003 el flujo de IED a la región latinoamericana se recuperó y creció sustancialmente y de manera vigorosa. De estar en los niveles de aproximadamente 50 mil millones de dólares para 2003, en 2008 se llegó a más de 130 mil millones de dólares. Una cantidad sustancialmente importante, considerando la fuerte competencia que el mundo estaba enfrentando con los países asiáticos, y en especial el caso de China. Este crecimiento de la IED en la región fue liderado por América del Sur, principalmente por la profundización del proceso de integración regional en el Mercosur.

Sin embargo, para el año 2008 surgió la crisis financiera global propia del problema financiero de la crisis hipotecaria en Estados Unidos. La caída en los mercados financieros a nivel global frenó súbitamente la entrada de IED en Latinoamérica, que en tal año sólo pasó de 130 mil millones de dólares en 2008, a aproximadamente 80 mil millones de dólares en 2009 para toda la región.

En 2010 la IED a nivel mundial tuvo una leve recuperación y acusó aún los efectos de la crisis económica y financiera internacional con epicentro en los países desarrollados. Los flujos globales de IED aumentaron sólo un 1% en 2010 y los ritmos de la recuperación fueron heterogéneos, según las regiones de destino. Según la UNCTAD en su reporte sobre inversión en el mundo en 2010, el crecimiento de la IED en países en desarrollo fue mucho mayor que el de los países desarrollados. Por este motivo, las corrientes de inversión de IED en países en desarrollo y economías en transición representaron por primera vez más de 50% de los flujos globales. En este contexto de mayor relevancia de los países en desarrollo, América Latina y el Caribe ha sido la región más dinámica en 2010, con el mayor incremento de ingresos y egresos de IED.

De acuerdo con el reporte sobre inversión de la UNCTAD de 2010, los flujos de IED hacia América Latina comenzaron a recuperarse desde el último trimestre de 2009, y durante 2010 mantuvieron una tendencia creciente. Excluidos los principales centros financieros, la región recibió 112,634 millones de dólares por concepto de IED, cifra 40% superior a los 80 mil millones alcanzados en 2009. Los montos de IED recibidos en 2010 se mantienen sobre el promedio anual de la década y mues-

tran una tendencia al alza que refleja el posicionamiento de la región como destino de localización de las empresas transnacionales.

Sin embargo, estas cifras no revelan la naturaleza de la inversión y la manera como se determinan estas variaciones de flujo y de los formas como esta inversión se distribuye, por el impacto diferencial de los procesos de integración. De acuerdo con el informe de la CEPAL de 2011, la inversión en América del Sur ha sido más fluctuante que la de la región norte. Los procesos de integración de ambas regiones han sido distintos y el tipo de inversión que arriba a cada región tiene una naturaleza diferente.

A partir del trabajo de Espinosa (2007) se establece una explicación significativa para comprender el fenómeno de la inversión vertical presentada sobre todo en la región del norte de Latinoamérica. Con base en un análisis de panel, Espinosa (2007) presenta un análisis de los flujos de inversión extranjera directa en Latinoamérica a partir de su dinámica de integración en bloques comerciales, y mediante la ecuación gravitacional descubre los flujos de inversión vertical y horizontal hacia esta región. Espinosa establece dos subregiones receptoras de IED: México y Centroamérica como la región norte (RN), y Mercosur como la región sur (RS) de Latinoamérica. Existen cinco zonas emisoras de IED: Europa, Asia (incluyendo China), Norteamérica (Canadá y Estados Unidos), y, cuando aplique, RN y RS.

De acuerdo con Espinosa (2007) y con Norman y Motta (1996), algunos acuerdos responden más a intereses político-estratégicos que a razones puramente comerciales. Un ejemplo de esto es la remarcable competencia por IED que ha llevado a las economías latinoamericanas a firmar acuerdos comerciales que tienen la función de servir como un mecanismo de señalamiento para los inversores internacionales y poder así subsanar problemas de formación de capital y empleo en sus economías. En este sentido la firma de acuerdos comerciales no tiene el objetivo de fortalecer lazos comerciales, sino de mandar señales a los mercados financieros internacionales para dar a conocer un "tipo" determinado de país huésped y un conjunto de posibles externalidades positivas para su inversión (Motta y Norman, 1996).⁵

En esta materia, diversos trabajos aplicados (Nina, 2002; Frankel y Romel (1999) han señalado que las economías con reducido mercado interno pueden lograr mayores beneficios si se orientan al exterior. Otros autores como Venables y Shatz (2000) afirman que la reducción de barreras comerciales funciona como mecanismo de señalamiento que vuelve atractivos a los países, ya que escasas barreras comerciales implican escasas barreras para la IED y por tanto comercio e inversión son complementarios. Sin embargo, existen argumentos donde señalan que comercio e inversión son sustitutos si los costos por operar una filial en el extranjero son más altos que los costos del comercio de los bienes producidos. Estos argumentos son fundamentales para determinar la naturaleza de la inversión entrante.

Un primer resultado mostrado por Espinosa (2007) permite observar que la estrategia de apertura comercial de la región norte y sur de Latinoamérica con el resto del mundo sí incentivó la entrada de flujos de IED a ambas subregiones durante el periodo 1998-2004 (y de acuerdo con los reportes de la UNCTAD y CEPAL, podemos extender esta conclusión hasta el año 2010 sin pérdida de generalidad e incluso considerando las crisis tanto de inicios como de finales de la década de 2000). Sin embargo, los resultados muestran también que existe un impacto diferenciado de esta IED entrante en términos del tipo de inversión procedente de distintas zonas del mundo.

En los casos de México y Centroamérica, la apertura comercial con Estados Unidos ha propiciado que envíen un mayor volumen de flujos de inversión extranjera directa a esta región. La relación complementaria entre estas variables, de acuerdo con Espinosa (2007), permite inferir que el tipo de IED procedente de esta región es vertical, por lo que la estrategia de los inversionistas está basada en la mejora de los costos productivos o en la búsqueda de mercados abundantes en determinados recursos naturales.

En el caso de la IED procedente de la Unión Europea, Sudamérica y Asia, Espinosa (2007) descubre que la apertura comercial de México y Centroamérica con esas zonas ha propiciado que dichas regiones incrementen sus flujos de IED enviados a esta región; sin embargo, la relación con Estados Unidos es excluyente y dominante para las economías de esta región. Lo anterior lleva a considerar que esta región está en un proceso de transición de estrategias de inversión, en la que apuestan ahora por la IED vertical. Con lo anterior concluimos que en los casos de México y Centroamérica los factores que incentivan la IED son el tamaño de mercado, la apertura comercial y la infraestructura.

Como señalaron Markusen et al. (1996), este tipo de inversión vertical es más bien definida para países en desarrollo. Esto parte propiamente de un proceso de especialización de la producción internacional donde el comercio y la inversión son actividades complementarias y por tanto sus fluctuaciones dependen más del entorno económico global.

En el caso del Mercado Común del Sur (Mercosur), de acuerdo con Espinosa (2007) el caso es sustancialmente distinto. El peso específico de la zona norteamericana en la región sur es relativamente equiparable con los flujos de inversión de otras zonas y cada vez con menos presencia. Lo anterior lleva a considerar que esta región está en un proceso de transición de estrategias de inversión, en la que apuestan ahora por la IED horizontal, es decir, por la búsqueda de mercados, transferencias de activos matrices-filial, explotación de las ventajas de propiedad o también llamadas ventajas de capital-conocimiento, las cuales son ahora el motor de la IED internacional.

La evidencia empírica en el caso de la relación apertura comercial e inversión extranjera directa entre el Mercosur y las demás zonas, sugiere que la estrategia de IED de esta región es de tipo horizontal, por el carácter sustitutivo de las variables IED y apertura comercial; también conduce a considerar que países latinoamericanos intenten adherirse a este modelo, por la transferencia de conocimientos que representa.

De acuerdo con Markusen et al. (1996), la inversión de tipo horizontal es propia de la recibida por los países desarrollados y tiene que ver con un procedimiento de fortalecimiento económico, donde se elimina la dependencia comercial para intensificar sus propios procesos productivos. El desarrollo de esta inversión de la zona sur de la región tiene que ver con el *tariff jumping argument* que, ante los altos costos explícitos e implícitos de transporte, permite hacer sustitución progresiva de comercio por inversión.

Conclusiones

La inversión extranjera directa vertical es tema fundamental en la creación de valor en las economías en desarrollo. Generalmente su entendimiento se ha visto limitado a una explicación difusa acerca de la inversión extranjera. El debate acerca de si el "modelo maquilador", como una manifestación clásica de IED vertical, es la estrategia de industrialización adecuada a seguir, es quizás tan antigua como el mismo sector.

El debate acerca de las implicaciones de esta inversión sobre variables como el empleo y el comercio, dista mucho de ser resuelto. Lo que es verdad es que de acuerdo con lo mostrado por la evidencia analizada en este documento, esta estrategia se consolida en México y en Centroamérica, y ha quedado más bien limitada en Sudamérica.

El propósito central del presente ensayo ha sido presentar una revisión más a fondo de las explicaciones y acerca de esta inversión extranjera directa vertical como el resultado de un proceso dinámico de conocimiento y caracterización de esta inversión. Para tal propósito se presentó una serie de explicaciones desde el punto de vista de la teoría económica, que curiosamente no han tenido mucha aceptación entre los académicos mexicanos. Una mayor aceptación o difusión de estas explicaciones teóricas tendría como consecuencia que el debate sobre el sector maquilador se mueva hacia otros niveles que permitan una mejor identificación de la estrategia a seguir para lograr un sector industrial innovador.

De la misma manera, este trabajo ha generado una explicación de cómo esta inversión se ha visto involucrada dentro de la experiencia latinoamericana, resaltando

como existen dos estrategias de desarrollo en la región de acuerdo con la relación con el comercio, la distancia y la masa económica de los países.

De tal forma que México y Centroamérica asumen una estrategia donde se privilegia la atracción de la inversión extranjera directa vertical, y por tanto limitando sus efectos de construcción de infraestructura productiva de largo plazo y favoreciendo la creación de una inversión que satisfaga necesidades más inmediatas, como el empleo. Sin embargo, no deja de ser una inversión de países en desarrollo y hasta cierto punto, de acuerdo con el modelo gravitacional, inevitable y contundente, dada la masa y la distancia respecto del principal proveedor de inversión, como es Estados Unidos.

Por otra parte, y contrastando lo situación antes mencionada, Sudamérica, y específicamente el Mercado Común del Sur, descansan sobre una estrategia de desarrollo donde la inversión de tipo horizontal genera mayor grado de diversificación y capacidad de absorción de tecnología y desarrollo en el largo plazo.

Notas

1. El tamaño de mercado en este caso es medido como poder adquisitivo de los consumidores.
2. Hanson *et al.* (2003).
3. Una de las regiones es Norteamérica que incluye México, Canadá y EUA. Otras regiones están conformadas por economías emergentes. Sobre la concentración de los flujos en determinados sectores: más del 20% de las ventas totales de las subsidiarias ocurre en los sectores electrónicos y de equipos de transporte, eran precisamente importaciones de insumos que requerían mayor procesamiento.
4. Estas tasas de crecimiento anual son para el periodo 1989-1998. Se debe notar que el crecimiento de la IED hacia estos países no necesariamente implica que fueran totalmente del tipo vertical porque algunos de estos países tuvieron un crecimiento sostenido de sus mercados internos; en cuyo caso, la inversión responde más al tipo horizontal.
5. Braconier *et al.* (2002) argumentan que existen varias razones por las que la relación entre dotación relativa de factores y costos relativos se quiebra: diferencias en preferencias, imperfecciones de mercados de trabajos y distorsiones.
6. En este sentido, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe aumentó sustancialmente de 24,383 millones de dólares en el año 1994, a 72,439 millones de dólares en el año 2006.

Referencias bibliográficas

Braconier, Henrik, Norbäck, Pehr-Johan & Urban, Dieter M. (2002). Vertical FDI Revisited. *Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies Working Paper*, 167. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=347943>. doi: 10.2139/ssrn.347943

- Espinosa Ramírez, Rafael S. (2007). Proceso de integración e inversión Europa-América Latina. *Cultura, Tecnología y Patrimonio*, año 2, núm. 3, 81-104. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Frankel, J., Stein, E. & Wei, S. J. (1996). Regional Trading Arrangement: Natural or Super-Natural? *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, núm. w5431.
- Frankel, J. & Romer, D. (1999). The Econometrics of Gravity Models. *Melbourne Institute Working Paper*, 5, 1-18.
- Hanson, Gordon, Mataloni, Raymond J. Jr. & Slaughter, Mathew J. (2001). Expansion Strategies of US Multinational Firms. *NBER Working Paper*, 8433. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- (2003). Vertical Production Networks in Multinational Firms. *NBER Working Paper*, 9723. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- King, Philip & King, Sharmila. (2009). *International Economics, Globalization, and Policy*. (5ª edición). Nueva York: McGraw-Hill.
- Lahiri, S. & Ono, Y. (2004). *Trade and Industrial Policy under International Oligopoly*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- Markusen, James, Venables, Anthony, Konan, Denise Eby & Zhang, Kevin H. (1996). A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services. *NBER Working Paper*, 5696. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Motta, M. & Norman, G. (1996). Does economic integration cause foreign direct investment? *International Economic Review*, 37, 757-783.
- Nina, O. (2002). *El comercio bilateral y los bloques comerciales: Caso de Bolivia* (1-20). Bolivia: Universidad Católica Boliviana-Instituto de Investigaciones Socioeconómicas-Proyecto PIEB.
- Sturgeon, T. (2002). Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization. *Working Paper*, 02-002. Cambridge, Massachusetts: Industrial Performance Center/Massachusetts Institute of Technology (MIT).
- Venables, A. & Shatz, H. (2000). *The geography of international investment*, 1-29. Oxford: The Oxford Handbook of Economic Geography/G. L. Clark, M. Feldman & M. S. Gertler.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.