

## Normas fundamentales del trabajo e inversiones extranjeras directas

David KUCERA\*

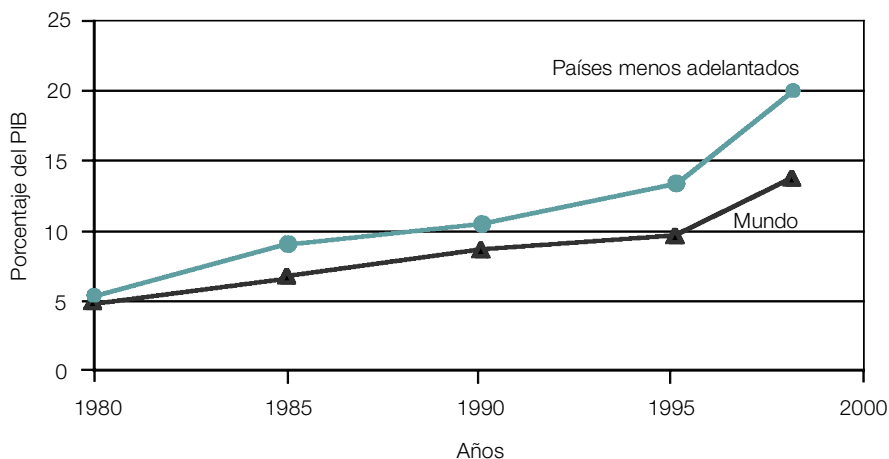
**D**urante los últimos decenios han aumentado incesantemente las inversiones extranjeras directas (IED). Su cuantía en porcentaje del PIB de 1980 a 1998 en el mundo y en los países menos adelantados (PMA) se recoge en el gráfico 1. La tendencia al alza es muy marcada en los PMA, habiendo aumentado de 5,4 a 20 puntos porcentuales durante dichos años, lo que indica que en estos países crece la importancia de las IED y la presencia de las empresas multinacionales. Al tiempo que aumentan las IED, ha crecido también la preocupación que despierta la competencia entre países o regiones para conseguir atraerlas. Algunos factores determinantes de a qué países se dirigen las IED, como el tamaño de los mercados, no pueden ser alterados con intervenciones políticas a corto plazo y no juegan ningún papel a este respecto. Estos factores persistentes a largo plazo han sido llamados «causas clásicas de las ventajas comparativas» (Wheeler y Mody, 1992, pág. 57). En cambio, otros posibles factores determinantes son más maleables, entre ellos la política fiscal y las normas laborales y de protección del medio ambiente. La situación en que los países o las regiones compiten unos contra otros y ofrecen a los inversores ventajas o exoneraciones fiscales cada vez mayores y normativas cada vez menos estrictas ha sido denominada la «carrera hacia abajo».

En un estudio publicado recientemente sobre la competencia entre los países para atraer IED, la OCDE ha tratado de averiguar si existe realmente esa «carrera» y ha llegado a la conclusión de que no hay pruebas concluyentes de «una tendencia inexorable hacia las ‘guerras de ofertas’ entre los gobiernos del mundo que compiten por atraer IED», pero que, como la competencia desemboca en un ‘dilema del prisionero’ «crea un peligro permanente de que estallen semejantes

---

\* Funcionario principal de investigación del Instituto Internacional de Estudios Laborales (OIT). Correo electrónico: [kucera@ilo.org](mailto:kucera@ilo.org).

Gráfico 1. Cuantía de las corrientes de IED en porcentaje del PIB, de 1980 a 1998



Fuente: UNCTAD: *World Investment Report 2000*, cuadro B.6, págs. 319 y 320.

‘guerras’» (Oman, 2000, pág. 10). La batalla por ofrecer condiciones más atractivas a los inversores no depende de que éstos se sientan realmente atraídos por los países en los que las normas de trabajo son menos estrictas. Basta con la idea de que es así, tenga o no fundamento. Por lo tanto, para decidir la política que convendrá aplicar es importante valorar críticamente las consecuencias de las normas fundamentales de trabajo en las IED, y éste será el objeto de nuestro estudio.

En un análisis de cómo influyen las normas del trabajo en las decisiones de los inversores internacionales, Dani Rodrik afirma que es «creencia arraigada que los países de normas menos estrictas son un paraíso para los inversores extranjeros» (1996, pág. 57). Friedman, Gerlowski y Silberman también se refieren a la «arraigada creencia» de que los inversores extranjeros actúan donde la representación sindical es más débil (1992, pág. 411). ¿Poseemos pruebas concluyentes de la validez de esta creencia arraigada, si es que procede hablar de ella? Rodrik no ha hallado ninguna, ni tampoco lo han hecho los estudios de la OCDE (1996 y 2000). Ahora bien, en su análisis de los estudios de Rodrik (1996) y de la OCDE (1996), Richard Freeman escribe lo siguiente:

Ni el estudio de Rodrik ni el de la OCDE son definitivos. Las consecuencias de las normas del trabajo en la ventaja comparativa y el comercio son una cuestión empírica que habrán de dilucidar más investigaciones. Precisamos de estudios en los que se utilicen otros indicadores de las normas, otros modelos y otras muestras de países (Freeman, 1996, pág. 103).

Está claro que hacen falta más estudios, pero no hay muchos en camino, porque escasean los instrumentos no tradicionales de medición

de las normas del trabajo y porque, como dicen Martin y Maskus, «los indicadores de las normas laborales son instrumentos cuestionables para conocer los verdaderos derechos de los trabajadores y habría, pues, que mejorarlos» (1999, pág. 20). En este artículo expondremos un estudio que trata de hacer algún avance utilizando indicadores recién ideados de las normas del trabajo que se basan en los derechos reales de los trabajadores. Analizaremos las corrientes de IED dirigidas a distintos países en los años noventa con muestras que llegan a abarcar 127 naciones. Nos centraremos en las denominadas habitualmente normas fundamentales del trabajo o derechos fundamentales en el trabajo, esto es, en términos generales, las que ampara la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento: la libertad de asociación y la libertad sindical, el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, la abolición efectiva del trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación (OIT, 1998, párrafo 2) <sup>1</sup>.

En nuestro estudio no hemos hallado datos empíricos que sustenten la arraigada creencia a que venimos refiriéndonos; antes bien, la balanza se inclina en sentido contrario, ya que las IED suelen ser mayores en los países cuyos trabajadores gozan de más derechos, según todas las mediciones significativas estadísticamente, si bien debe matizarse que no son siempre significativas estadísticamente si se someten a un análisis de «sensitividad» variando las especificaciones del modelo y la muestra de los países.

Nuestras conclusiones son semejantes por lo general a las de estudios anteriores sobre los efectos en las IED de los costos de la mano de obra, los sindicatos, los derechos de los trabajadores y la estabilidad política y social (en los que se calculan de distintos modos la cuantía de las IED país por país, las IED estadounidenses desglosadas por país y región y las IED destinadas al sector manufacturero de los Estados que forman los Estados Unidos). Estos estudios, que hemos examinado ya con cierto detalle en otro trabajo (Kucera, 2001a), se pueden resumir del modo siguiente: los datos empíricos acerca del efecto que los costos de la mano de obra tienen en las IED son ambivalentes, pero dos trabajos relativos exclusivamente a la productividad laboral indican con claridad que los costos laborales altos desalientan las inversiones extranjeras <sup>2</sup>. En cuanto a las consecuencias de la existencia de sindicatos, los

---

<sup>1</sup> El otro «derecho fundamental en el trabajo» enunciado en dicha Declaración de la OIT es la supresión de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio. En el modelo de las IED elaboramos y ensayamos un índice del trabajo forzoso, mas no arrojó resultados estables, pues cuando las muestras variaban ligeramente, arrojaban coeficientes estimados muy distintos y que cambiaban de signo (Kucera, 2001a).

<sup>2</sup> Véanse Schneider y Frey (1985); Culem (1988); Friedman, Gerlowski y Silberman (1992); Wheeler y Mody (1992); Jun y Singh (1996); Cooke y Noble (1998); Billington (1999); Head, Ries y Swenson (1999), y Traxler y Woitech (2000).

resultados son, asimismo, dispares y no concluyentes<sup>3</sup>. Sobre los derechos de los trabajadores, los estudios indican que las IED suelen ser mayores en los países cuyos trabajadores están más protegidos<sup>4</sup>; de igual modo, los análisis correspondientes revelan que una mayor estabilidad política y social tiene una influencia positiva<sup>5</sup>. Aunque en este estudio llegamos a conclusiones similares, lo hacemos complementando los anteriores porque nos basamos en nuevos indicadores de las normas del trabajo y en una muestra de países mucho más amplia.

El artículo consta de cinco partes. La que sigue a esta introducción trata de las múltiples maneras en que los derechos de los trabajadores pueden condicionar las IED — no sólo a causa de los costos de la mano de obra, sino porque fomentan la mejora profesional del capital humano y la estabilidad política y social — y de cómo puede variar la influencia de esos derechos según el tipo de IED de que se trate, en particular la diferencia entre las IED verticales y las horizontales. En la parte siguiente se describen los indicadores de los derechos de los trabajadores que hemos empleado, así los antiguos como los de nueva planta, elaborados a partir de la codificación de las fuentes existentes. Después se expone el modelo de las IED y se formulan las hipótesis del efecto en las IED de los derechos de los trabajadores. En la quinta parte presentamos nuestras conclusiones.

## Conexiones causales

Hay dos argumentos que, aunados, respaldan la idea de que los inversores extranjeros prefieren los países cuyas normas laborales son menos estrictas. El primero — que no está falto de fundamento — dice que estas normas disminuyen el costo de la mano de obra. A nadie habrá de extrañar el que, por ejemplo, las violaciones graves y persistentes de los derechos fundamentales de libertad de asociación y libertad sindical y de negociación colectiva reduzcan el costo de la mano de obra, ni tampoco el que, si existe discriminación, algunos grupos de trabajadores obtengan remuneraciones inferiores a las de otros por un trabajo productivo similar. Igualmente creíble es el segundo argumento: que, a igualdad de condiciones, los inversores extranjeros prefieren efectuar sus inversiones donde el costo de la mano de obra es menor, una vez tenidas en cuenta las diferencias de productividad de los trabajadores, porque, una vez tomadas en consideración, el costo de la mano de obra representa la parte de los ingresos que corresponde a los trabajadores y los beneficios salen del resto.

---

<sup>3</sup> Véanse Friedman, Gerlowski y Silberman (1992); Karier (1995); Cooke (1997); Cooke y Noble (1998); Head, Ries y Swenson (1999), y Traxler y Woitech (2000).

<sup>4</sup> Véanse Rodrik (1996); Cooke y Noble (1998), y OCDE (1996).

<sup>5</sup> Véanse Schneider y Frey (1985); Wheeler y Mody (1992), y Jun y Singh (1996).

Si el costo de la mano de obra fuera el único nexo que mediase entre las normas del trabajo y el lugar al que se dirigen las IED, la «creencia arraigada» estaría mucho más fundada; ahora bien, las normas del trabajo pueden influir de muy diversas maneras en la orientación de las IED. Para empezar, se ha constatado que unas normas más rigurosas, o una mayor protección de los derechos de los trabajadores, pueden inducir un crecimiento económico más rápido, y varios estudios (analizados en Billington, 1999) demuestran que el crecimiento económico atrae las IED. En cuanto a la desigualdad entre los sexos en materia de instrucción, por ejemplo, la mayor desigualdad aparece asociada a un crecimiento económico más lento, según un estudio de Klasen (1999)<sup>6</sup>, quien afirma que es así a causa de un «factor que distorsiona la selección», en virtud del cual una desigualdad más acusada se traduce en una menor competencia profesional media del capital humano. Por lo que hace al trabajo infantil, en un análisis reciente de sus consecuencias económicas, Galli (2001) ha detectado varias maneras en que su disminución puede llevar a un crecimiento económico más rápido, por ejemplo, facilitando la mejora del capital humano. La mayor protección de los derechos de los trabajadores también puede aparecer asociada a una estabilidad política y social más grande — sobre todo, la libertad de asociación y la libertad sindical y de negociación colectiva, que son esencialmente derechos civiles de los trabajadores —, y según varios estudios (reseñados en Bénabou, 1996), una mayor estabilidad política y social va unida a un crecimiento económico más rápido.

Los anteriores son ejemplos de posibles efectos positivos de los derechos de los trabajadores en la orientación de las IED por intermedio del crecimiento económico. También se derivan efectos positivos más directos del capital humano y la estabilidad política y social, pues estos factores contribuyen al crecimiento económico por lo cual pueden atraer las IED por sí mismos. A este propósito es muy interesante una encuesta reciente a varios centenares de directivos de empresas transnacionales (a la que contestó el 67 por ciento de los consultados) y de expertos internacionales de todo el mundo (33 por ciento de respuestas), que clasificaron de 0 a 5, es decir, de *no importante* a *importantísimo*, trece criterios para escoger el lugar en que efectuar una IED (Hatem, 1997, págs. 14, 47, 55 y 56). A continuación aparecen clasificados estos criterios por orden decreciente de importancia (la puntuación lograda por cada uno figura entre paréntesis)<sup>7</sup>:

1. Crecimiento del mercado (4,2)
2. Tamaño del mercado (4,1)

---

<sup>6</sup> Este planteamiento amplio de la «discriminación en materia de empleo y ocupación» está inspirado en el Convenio núm. 111 de la OIT, como se explica al comienzo de la parte siguiente.

<sup>7</sup> Esta clasificación se basa en apreciaciones de los cinco años anteriores a la encuesta, pero la basada en los cinco años siguientes es casi idéntica, con la única diferencia de un cambio de puestos entre el temor al proteccionismo y el acceso a recursos financieros.

3. Perspectivas de obtener beneficios (4,0)
4. Estabilidad política y social (3,3)
5. Calidad de la mano de obra (3,0)
6. Entorno jurídico y normativo (3,0)
7. Calidad de las infraestructuras (2,9)
8. Existencia y calidad de otras actividades manufactureras y de servicios (2,9)
9. Costo de la mano de obra (2,4)
10. Acceso a tecnologías avanzadas (2,3)
11. Temor al proteccionismo (2,2)
12. Acceso a recursos financieros (2,0)
13. Acceso a materias primas (2,0)

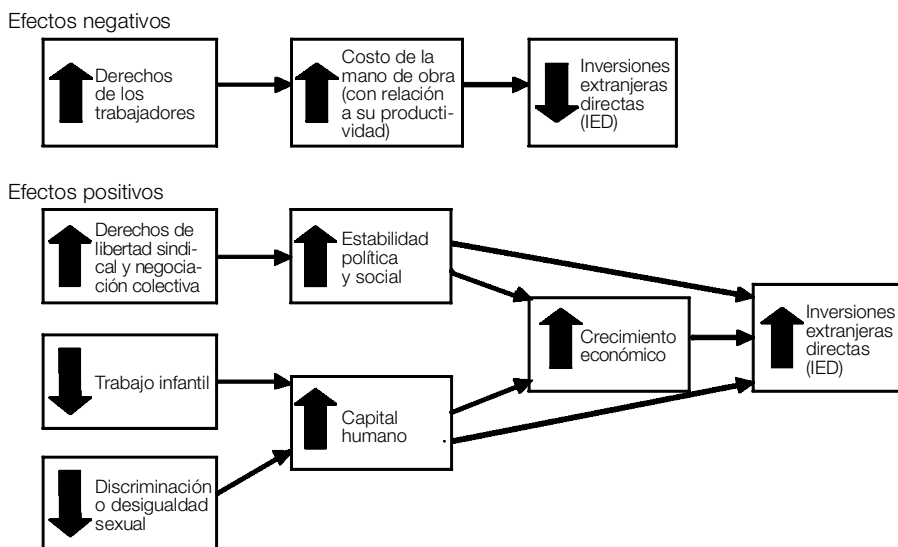
Los dos criterios mejor puntuados (crecimiento y tamaño del mercado) guardan relación con las posibilidades que el mercado ofrece; la estabilidad política y social aparece en cuarto lugar y el costo de la mano de obra figura muy abajo en la lista, en el noveno lugar. Los resultados de esta encuesta indican que si bien una mayor protección de los derechos de los trabajadores va unida a unos costos de la mano de obra más altos — factor este negativo para las IED —, también los está a una mayor estabilidad — factor, en cambio, positivo — y que los efectos favorables pueden superar a los desfavorables. Estos resultados son similares a los de las encuestas a personal directivo de los años sesenta resumidos por Schneider y Frey con estas palabras: «los directivos afirman que, aparte de las posibilidades que ofrezca el mercado, la inestabilidad política es la variable que más influye en sus decisiones en materia de inversiones en el extranjero» (1985, pág. 162).

La calidad de la mano de obra aparece en quinto lugar en esta encuesta y se ha constatado que una mayor igualdad de instrucción entre los sexos y la disminución del trabajo infantil pueden contribuir al crecimiento económico al facilitar la mejora del capital humano. De lo anterior se deduce que el perfeccionamiento del capital humano también ejerce un efecto directo favorable a las IED, además de influir indirectamente por conducto del crecimiento. En este sentido, igualmente, reforzar los derechos de los trabajadores puede atraer corrientes mayores de IED, conclusión esta que concide con estudios anteriores destinados a comparar las características de las empresas multinacionales y las nacionales, que Hanson resume así:

El que las empresas multinacionales son distintas de las estrictamente nacionales es un hecho patente. En los distintos países y a lo largo del tiempo se detectan varias características comunes. En comparación con sus homólogas nacionales, las multinacionales son más grandes, abonan salarios más altos a su personal, consiguen una productividad factorial superior, tienen una mayor densidad de capital, de *trabajadores calificados* y de propiedad intelectual, arrojan mayores beneficios y es más probable que exporten (Hanson, 2001 pág. 13; bastardillas nuestras).

En cuanto a la valía de la mano de obra, se imponen algunas reflexiones acerca del trabajo infantil: los niños son trabajadores no calificados y, por consiguiente, aunque una mayor difusión del trabajo infantil disminuya los costos laborales medios, sólo lo hace en el caso de la mano de obra no calificada. Además, si la reducción del trabajo infantil facilita la mejora del capital humano, por ejemplo, al permitir que los niños acudan regularmente a la escuela o dándoles más tiempo y energía para sus estudios, lo hace más respecto de la mano de obra calificada que de la no calificada (aunque el efecto de la instrucción de los niños en las aptitudes de los trabajadores se despliega con el tiempo, a medida que esos niños pasan gradualmente a formar parte de la población activa). Como se desprende de las conclusiones de esta encuesta y de las palabras de Hanson que hemos citado, la oferta de mano de obra no calificada tiene menos importancia que la de trabajadores calificados para las empresas multinacionales y para las decisiones acerca de dónde efectuar las IED. A este propósito, la relación causal que hace que la reducción del trabajo infantil atraiga las IED (al mejorar el capital humano) guarda relación más directa con los factores determinantes de la ubicación de las IED que la relación causal que hace que la disminución del trabajo infantil reduzca las IED (al aumentar los costos de la mano de obra en el mercado de trabajadores no calificados). De ahí el que las relaciones entre las IED y las normas del trabajo tengan múltiples facetas. En el gráfico 2 se ilustran estas relaciones causales varias conforme a las cuales se formulan hipótesis acerca de cómo influyen,

Gráfico 2. Efectos negativos y positivos hipotéticos de los derechos de los trabajadores en las inversiones extranjeras directas



positiva y negativamente, los derechos de los trabajadores en las IED. Implantar normas laborales estrictas puede tener otros efectos positivos en las IED dado que las multinacionales se esfuerzan en evitar una publicidad negativa, el boicoteo de sus productos, etc., que les causan las inversiones en países donde no están vigentes, o se violan descaradamente, las normas internacionales del trabajo.

### *Inversiones verticales y horizontales*

El hecho de que las IED sean heterogéneas y de que se lleven a cabo por distintos motivos hace difícil averiguar los factores que determinan adónde se dirigen. Al respecto, es sumamente importante distinguir las IED verticales de las horizontales. Las primeras, se afirma, tienen lugar porque las empresas multinacionales aprovechan las diferencias de costos factoriales existentes entre los países y concentran las actividades que requieren mayor densidad de mano de obra donde el costo de ésta es inferior y las más intensivas en capital en donde son menores los costos de capital. Brainard denomina este fenómeno «hipótesis de las proporciones de los factores», que es, a su juicio, «la explicación principal de la actividad de las empresas multinacionales en la teoría tradicional del comercio» (1997, pág. 520). Las mercancías de las IED verticales no se producen para venderlas *in situ*, sino para exportarlas a partir de los países receptores; las zonas francas son un ejemplo clásico de IED de este tipo, pues normalmente hay restricciones a las ventas en el mercado nacional de los bienes producidos en ellas (Hanson, 2001).

Las IED horizontales se producen cuando las empresas efectúan inversiones en el extranjero para facilitar sus ventas en los países o zonas en que se instalan. Desde el punto de vista de una empresa, son una alternativa a la exportación como instrumento de venta en mercados extranjeros. En qué medida las empresas se basan en las IED horizontales en lugar de en la exportación, se dice, depende de los costos de esta última (sobre todo, el costo del transporte y los aranceles aduaneros), de las restricciones que pesen sobre las IED y de la importancia de las economías de escala que se logren. Brainard lo llama «hipótesis de la proximidad frente a la concentración», ya que las empresas deben hallar el punto de equilibrio entre los costos que les supone la exportación por estar alejadas de sus clientes y los beneficios de escala que consiguen al concentrar la producción (Brainard, 1997, pág. 520).

Como se afirma que las pautas de las IED verticales, pero no de las horizontales, están determinadas por las diferencias de costos factoriales, las diferencias de costo de la mano de obra (por ejemplo, las causadas por una mayor protección de los derechos de los trabajadores) tendrán distinta importancia según a qué IED nos estemos refiriendo. Concretamente, se prevé que un aumento del costo de la mano de obra,



en igualdad de condiciones, tenga consecuencias negativas en los países cuya ventaja comparativa para atraer IED verticales consista en el bajo costo de su mano de obra. Al mismo tiempo, empero, si se rebaja este costo — por ejemplo, reduciendo la libertad de sindicación y de negociación colectiva —, se habrán variado las condiciones, ya que se puede desencadenar la inestabilidad política y social que causa aversión a los inversores extranjeros.

En el caso de las IED horizontales, las consecuencias de los aumentos del costo de la mano de obra, una vez más en igualdad de condiciones, son menos tajantes, ya que las empresas multinacionales no sólo producen, sino que venden en los países receptores. A este propósito, el potencial del mercado influye en el lugar al que se dirigen las IED horizontales, pero no las verticales, y el incremento del costo de la mano de obra puede repercutir en este potencial. Para un nivel dado de productividad laboral, el aumento del costo de la mano de obra inclina la distribución funcional de las rentas hacia la mano de obra (frente a los demás factores de la producción). A breve plazo, ello influye en el potencial del mercado de distinto modo según cada bien o mercancía y conforme al grado en que los bienes producidos por las empresas multinacionales sean adquiridos por los trabajadores o sean mercancías de lujo. Dicho de otro modo, si los productos son adquiridos fundamentalmente por trabajadores, un alza del costo de la mano de obra puede aumentar la demanda de esos bienes y llegar a compensar las consecuencias negativas en las IED de ese aumento. A más largo plazo, desde una perspectiva más dinámica, dicho cambio de la distribución funcional tal vez aumente el potencial general del mercado al dar empuje a la demanda global, dependiendo, claro está, de si el país de que se trate se encuentra en una situación de crecimiento impulsado por las rentas salariales o bien por los beneficios de las empresas (Taylor, 1991, y Blecker, 1996).

Por todo lo anterior, la valoración de los efectos del costo de la mano de obra en las decisiones acerca de dónde efectuar las IED dependerá de la importancia relativa de las IED verticales frente a las horizontales. Al respecto será ilustrativo volver a la encuesta de directivos de empresas multinacionales y expertos internacionales antes mencionada, en la que se formularon otras preguntas acerca de la importancia relativa de ambos tipos de IED y se desglosó a quienes contestaron según formasen parte de empresas de servicios o manufactureras y de firmas cuya sede estuviese en América del Norte, Europa occidental, Japón o en economías asiáticas de industrialización reciente. Según estos resultados adicionales y desglosados, en general las IED horizontales son más importantes que las verticales (lo que condice con los lugares elevados alcanzados en la clasificación por el crecimiento y el tamaño del mercado) y tienen más importancia en el sector de servicios que en el manufacturero. También tienen más importancia — y menos el costo de la mano de obra — para los encuestados de empresas de

Europa occidental y América de Norte que para los de empresas japonesas y de países asiáticos recientemente industrializados (Hatem, 1997).

Habida cuenta de la heterogeneidad de las IED, estas conclusiones sobre el conjunto de las mismas constituyen un promedio macroeconómico, que no es válido forzosamente para todas ellas, pues varían según la zona de origen, el sector y su objetivo estratégico.

## Indicadores de los derechos de los trabajadores

En nuestro estudio usamos varios indicadores para cada derecho de los trabajadores considerado, gracias a lo cual se puede abordar más idóneamente la especificidad causal, es decir, las maneras en que, por ejemplo, diferentes facetas de los derechos de libertad sindical y negociación colectiva o distintas clases de desigualdad entre los sexos influyen en diferente grado en el costo de la mano de obra y en la ubicación de las IED. El empleo de indicadores múltiples permite, asimismo, averiguar empíricamente la robustez de los resultados frente a los distintos tipos de error de medición a que son propensos los diferentes indicadores.

En este artículo limitaremos el alcance de «la discriminación en materia de empleo y ocupación» (OIT, 1998, párrafo 2, apartado *d*)) a la desigualdad entre los sexos. Nos centraremos en esta forma de desigualdad porque hay más datos al respecto y porque es un problema universal (Banco Mundial, 2001). Estudiaremos la desigualdad y no la discriminación sobre todo por un motivo: ésta se suele definir en economía como la desigualdad residual, una vez tenidos en cuenta otros elementos determinantes de un resultado dado en materia de empleo (y dejando de lado la cuestión de los factores determinantes no observados). Pues bien, por lo difícil que es averiguar estos otros factores, no está nada claro cómo idear indicadores fidedignos de la discriminación existente en los distintos países. También debe tenerse presente que la OIT aplica una definición muy lata de discriminación, que no sólo la hace equivalente a la desigualdad en cuanto a resultados en el terreno laboral, sino también a la desigualdad en cuanto a los factores que determinan esos resultados, como se ve claramente en el Convenio de la OIT sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (núm. 111), uno de los convenios esenciales en que se sustenta el concepto de derechos fundamentales en el trabajo que promueve la OIT. La mención que en él se hace a la igualdad de oportunidades y al acceso a la formación profesional alienta a indagar el grado de desigualdad entre los sexos en materia de alfabetización e instrucción.

Los indicadores de los derechos de los trabajadores y las variables utilizados en el modelo de las IED se refieren por lo general a mediados de los años noventa, teniendo todos los modelos una forma transversal y siendo los países las unidades de observación. Empleamos este método

transversal debido a las lagunas de la información que tenemos de los años anteriores a mediados del decenio de 1990 para confeccionar los nuevos indicadores de los derechos de los trabajadores elaborados codificando fuentes textuales. Dicho de otro modo: las informaciones textuales empleadas para concebir esos indicadores son de calidad muy inferior respecto de años anteriores y a veces no existen.

En los casos en que disponíamos de datos anuales, hemos elaborado promedios quinquenales del período 1993-1997, salvo en lo que se refiere a la variable dependiente del modelo de las IED, que es el promedio de los siete años del período 1993-1999 (a fin de tener en cuenta una respuesta algo demorada a las variables explicativas durante 1993-1997 y obtener un ajuste del modelo ligeramente mejor). De igual modo, la variable relativa a los salarios en tanto que proporción del valor añadido corresponde a 1992-1997, para efectuar una cantidad mayor de observaciones. En varios casos, no hay datos anuales y hemos utilizado los de 1995 o de los años más próximos a éste que hemos podido.

En cuanto a los índices elaborados codificando informaciones textuales, que aparecen subrayados en los cuadros, se basan en los hechos sucedidos entre 1993 y 1997, ambos años incluidos, respecto de hasta 170 países. A continuación describiremos brevemente los indicadores anteriores y los demás indicadores empleados (todos ellos se explican de manera más exhaustiva en Kucera, 2000 y 2001b). Las fuentes de los datos las presentamos en un apéndice al final del artículo.

### *Indicadores de la libertad sindical y de negociación colectiva*

Empleamos siete indicadores de la libertad sindical y de negociación colectiva (LSNC) que se describen pormenorizadamente más adelante: el índice de sindicación; un índice no ponderado y un índice ponderado de la libertad sindical y de negociación colectiva (LSNC); un índice (variable ficticia) de las violaciones de la LSNC en las zonas francas exportadoras (ZFE); y sendos índices de las libertades civiles, los derechos políticos y la democracia.

*Índice de sindicación:* porcentaje del número de afiliados a los sindicatos dentro de la población activa no agrícola.

*Índices (no ponderado y ponderado) de la libertad sindical y de negociación colectiva (LSNC).* Estos indicadores de la libertad sindical y de negociación colectiva se basan en treinta y siete criterios de medición relativos a problemas de hecho o de derecho, propendiendo a poner el acento en los primeros. Estos criterios, recogidos en el cuadro 1\*, se fundan en el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del

---

\* Por razones técnicas, las cifras de los cuadros del presente artículo se presentan del mismo modo que en el original inglés y los decimales no van precedidos por comas sino por puntos.

Cuadro 1. Medición de la libertad sindical y de negociación colectiva (ejemplo hipotético de un solo país)

A Treinta y siete criterios de medición	B		D Coef. de pond. (1, 1.25, 1.5, 1.75 o 2)	E Var. fic. pond.
	Fuentes	Variable ficticia (0=no hay constancia, 1=si hay constancia)		
<b>Libertades civiles relacionadas con el derecho de asociación y de negociación colectiva</b>				
1 Asesinato o desaparición de afiliados o dirigentes de sindicatos		0	2	0
2 Otros actos de violencia contra afiliados o dirigentes de sindicatos	ab	1	2	2
3 Detención, encarcelamiento o exilio forzado por afiliación o actividad sindical	a	1	2	2
4 Vulneración de derechos sindicales (reunión, manifestación, libertad de opinión, expresión)	ab	1	2	2
5 Incautación o destrucción de locales o bienes de sindicatos		0	2	0
<b>Derecho a fundar y afiliarse a sindicatos y organizaciones de trabajadores</b>				
6 Prohibición general		0	por defecto	n.a.
7 Inexistencia general causada por colapso socioeconómico		0	por defecto	n.a.
8 Requisitos previos para obtener autorización		0	1.5	0
9 Contratación negada a los afiliados sindicales		0	1.5	0
10 Despido o suspensión por afiliación o actividad sindical	abc	1	1.5	1.5
11 Injerencia de los empleadores (intentos de controlar los sindicatos)	a	1	1.5	1.5
12 Disolución o suspensión del sindicato por las autoridades administrativas		0	2	0
13 Sólo están autorizados los comités o consejos de trabajadores		0	2	0
14 Sólo están autorizados los sindicatos estatales o los sindicatos únicos		0	1.5	0
15 Exclusión de los sectores de bienes com. e ind. de los afiliados a sindicatos		0	2	0
16 Exclusión de otros sectores de los afiliados a sindicatos	ab	1	2	2
17 Otros problemas de hecho o prohibiciones específicas	a	1	1.5	1.5
18 Derecho a crear federaciones y confederaciones de sindicatos y a afiliarse a ellas		0	1.5	0
19 Requisito de autorización previa respecto de lo dicho en la línea 18		0	1	0
<b>Otras actividades sindicales</b>				
20 Derecho a elegir representantes con plena libertad	ab	1	1.5	1.5
21 Derecho a fijar los estatutos y el reglamento		0	1.5	0
22 Prohibición general de participación de los sindicatos o fed. sind. en la vida política	b	1	1.5	1.5
23 Control sindical de los fondos propios	c	1	1.5	1.5

A	B	C	D	E
Treinta y siete criterios de medición	Fuentes	Variable ficticia (0=no hay constancia, 1=si hay constancia)	Coef. de pond. (1, 1.25, 1.5, 1.75 o 2)	Var. fic. pond.
<b>Derecho a negociar colectivamente</b>			<i>por defecto</i>	<i>n.a.</i>
24 Prohibición general		0	1.5	0
25 Aprobación previa por las autoridades de los convenios colectivos		0	1.5	0
26 Arbitraje vinculante obligatorio		0	1.5	0
27 Intervención de las autoridades		0	1.5	0
28 Reducción del alcance de la negociación colectiva por los empleadores no estatales		0	1.5	0
29 Exclusión de los sectores de bienes comerciables e industriales de la negociación colectiva		0	1.75	0
30 Exclusión de otros sectores o trabajadores del derecho a la negociación colectiva		0	1.75	0
31 Otros problemas de hecho o prohibiciones específicos	ab	1	1.5	1.5
<b>Derecho de huelga</b>				
32 Prohibición general		0	2	0
33 Autorización previa de las autoridades obligatoria		0	1.5	0
34 Exclusión de los sectores de bienes comerciables e industriales del derecho de huelga		0	1.5	0
35 Exclusión de otros sectores o trabajadores del derecho de huelga		0	1.5	0
36 Otros problemas de hecho o prohibiciones específicos	ac	1	1.5	1.5
<b>Zonas francas exportadoras</b>				
37 Restricción de los derechos en las zonas francas exportadoras	a	1	2	2
				Puntuación ponderada sin clasificar (bruta) 22

Notas: n.a. = no se aplica; *por defecto* = máxima puntuación (10) en la escala de un país.

Fuentes: a = Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CISL); Informe anual sobre las violaciones de los derechos sindicales; b = Departamento de Estado de los Estados Unidos; Country reports on human rights practices; c = OIT; Informes del Comité de Libertad Sindical.

derecho de sindicación, 1948 (núm. 87), en el Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, 1949 (núm. 98), en la jurisprudencia de la OIT al respecto y en los problemas revelados por las fuentes textuales. El primer índice no está ponderado (esto es, todos sus componentes cuentan igual) y el otro sí. Ambos siguen una escala de 0 a 10, siendo 0 el número de violaciones menor — y, por consiguiente, la mejor clasificación posible — y 10 el número más abultado — es decir, el peor de la clasificación —. Este método es coherente con otras mediciones de los derechos sindicales y de negociación colectiva que consisten fundamentalmente en contar el número de violaciones observadas.

Para elaborar los indicadores se ha seguido el método siguiente: en primer lugar, se examinaron tres fuentes textuales, el *Informe anual sobre las violaciones de los derechos sindicales* de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), los informes sobre las prácticas de derechos humanos en diferentes países que elabora el Departamento de Estado de los Estados Unidos y los *Informes del Comité de Libertad Sindical* de la OIT. Si hay información de que se ha violado tal o cual derecho se menciona en el cuadro la fuente correspondiente (columna B). A continuación figura una variable ficticia: a una observación de un problema en cualquiera de las tres fuentes se le asigna el valor 1 y, si no hay observación alguna en ninguna de las fuentes, el valor 0 (columna C). En los indicadores ponderados, a cada uno de los criterios de medición se le asigna un coeficiente de ponderación (1, 1,25, 1,5, 1,75 o 2), que, cuanto mayor sea, indica que los problemas son más graves (columna D). Luego se multiplican las variables ficticias de cada país por los coeficientes de ponderación, y el resultado se suma para asignar a cada país una puntuación bruta (sin escala) que agrupa todos los criterios. Después se vuelven a clasificar de 0 a 10 los indicadores que no lo estaban, escala en la que 10 equivale a la puntuación observada máxima<sup>8</sup>. Seguimos el mismo procedimiento con los indicadores no ponderados, salvo, claro está, multiplicar los coeficientes de ponderación.

En el cuadro 1 figura un ejemplo hipotético de este método. Su columna A contiene descripciones (no definiciones exactas) de los treinta y siete criterios empleados, cada uno de los cuales se basa en un conjunto detallado de definiciones, normas y facultades de decisión referentes a artículos de los convenios de la OIT correspondientes y a los informes sobre jurisprudencia, indicándose cómo clasificar la diversa gama de problemas observados en las fuentes de información y cómo están relacionados entre sí los distintos criterios de medición. El objeto de todo lo anterior es tipificar un conjunto lo bastante detallado

---

<sup>8</sup> Lo cual significa que si se elaboran estos indicadores en períodos futuros, tal vez sea necesario rehacer de nuevo las escalas de estos indicadores, que corresponden a mediados de los años noventa.

de definiciones, normas y facultades de decisión como para que los evaluadores lleguen a las mismas conclusiones (o al menos muy similares); es decir, que se reproduzca el método.

En la columna B aparecen las fuentes de información y, en la C, las variables ficticias derivadas de la anterior. Dentro de la columna C, un vistazo a las dos líneas sombreadas indica un valor de la variable ficticia de 1 en ambas líneas, aunque se hallaron problemas en las tres fuentes de información de la línea superior y sólo en una fuente de la inferior. Hemos tratado de igual modo ambas líneas (en lugar de dar más peso a la superior) para no contar dos veces un mismo problema, porque las distintas fuentes muchas veces describen el mismo problema en un país y a menudo unas remiten a otras.

Los coeficientes de ponderación figuran en la columna D. La columna E muestra el resultado de multiplicar las variables ficticias por los coeficientes de ponderación, y la suma de toda ella da la puntuación ponderada bruta de un país determinado. La puntuación no ponderada bruta es sencillamente la suma de las cifras de la columna C. Además, en la columna D recibe una puntuación bruta por defecto de 10 todo país en el que existe la prohibición general del derecho a fundar sindicatos y afiliarse a ellos (línea 6), se deniega este derecho por una situación de colapso socioeconómico (línea 7) o hay una prohibición general del derecho a negociar colectivamente (línea 24). Pese a las diferencias de construcción, el coeficiente de correlación entre los indicadores no ponderados y los ponderados es de 0,99. (Salvo indicación en contrario, todos los coeficientes de correlación que exponemos corresponden a la muestra mayor de países evaluados en los modelos econométricos —127—, y no a todos los países sobre los que disponemos de indicadores.)

*La libertad sindical y de negociación colectiva (LSNC) en las zonas francas exportadoras (ZFE)* es el último criterio de medición. Se trata de una variable ficticia que representa las violaciones de los derechos citados en las zonas francas exportadoras: 1 indica que se ha detectado violaciones y 0 que no se ha detectado ninguna. Se basa exclusivamente en la línea 37 del cuadro 1.

Indicadores complementarios del tema que nos ocupa son los índices de *libertades civiles*, *derechos políticos* y *democracia*. Los tres han sido elaborados por Freedom House<sup>9</sup> y constituyen una indicación provechosa del asunto más general de los derechos humanos en los que se entroncan los derechos de los trabajadores; además, miden aspectos importantes de la estabilidad política y social de los países. El índice de libertades civiles se basa en parte en los derechos sindicales. El de derechos políticos se refiere a la celebración de elecciones libres y limpias, a la existencia de un régimen pluripartidista, a la libre determinación y

---

<sup>9</sup> Organización sin ánimo de lucro e independiente de los partidos políticos, con sede en Washington, que promueve la democracia, la paz y la libertad en el mundo.

a la discriminación. El índice referente a la democracia es la media de los índices de libertades civiles y de derechos políticos.

Hemos recalculado los resultados de Freedom House para hacerlos directamente comparables con los índices de la LSNC de nuestro estudio (de 0 a 10, en que 0 indica la mejor puntuación posible y 10 la peor). Los coeficientes de correlación entre el índice de libertades civiles y los índices no ponderado y ponderado de la LSNC son 0,54 y 0,57 respectivamente, y 0,50 y 0,54 respectivamente para el índice relativo a los derechos políticos.

### *Indicadores del trabajo infantil*

Hay cinco indicadores del trabajo infantil (en realidad, nueve, si contamos los desgloses por sexo), que vamos a explicar detenidamente. Son los siguientes: el índice de actividad económica de los niños de 10 a 14 años de edad; el índice de niños sin escolarizar en la enseñanza secundaria; el índice de trabajo infantil en los sectores que producen bienes comerciables; un índice de trabajo infantil en esos sectores que incorpora las «peores formas de trabajo infantil» y el índice de trabajo infantil en todos los sectores.

*Índices de actividad económica de los niños de 10 a 14 años: total, de niños y de niñas.* Son estimaciones de la tasa de incorporación a la población económicamente activa de este grupo de edad y del desglose por sexo.

*Índices de niños sin escolarizar en la enseñanza secundaria: total, de niños y de niñas.* Es la diferencia respecto de 100 de la tasa de escolarización correspondiente y el desglose de la misma por sexo. Este indicador complementa oportunamente los índices de actividad económica, que presentan errores de medición «particularmente abultados en los extremos de la distribución por edades» (Mehran, 2000, pág. xi). La correlación entre los índices de niños sin escolarizar y los índices de actividad es altísima pues arroja un coeficiente de 0,84 para el total de la categoría en 1995. Aunque el índice de niños sin escolarizar no sirve para calcular la difusión del trabajo infantil en un país determinado (ya que no todos los menores no escolarizados están necesariamente trabajando y puede haber niños que trabajen y al mismo tiempo cursen estudios), su gran correlación con los índices de actividad indican la existencia de un error de medición muy similar en los diferentes países y que desaparece en gran medida cuando se analizan las variaciones de país a país (el resultado estándar del error de la medición inexacta).

Estos indicadores arrojan mediciones globales del trabajo infantil. Los dos siguientes tratan más directamente de la industria manufacturera y de los demás sectores productores de bienes comerciables.

*Índice de trabajo infantil (TI) en los sectores que producen bienes comerciables.* Se basa en sumar las variables ficticias derivadas de las



constataciones hechas en las fuentes textuales sobre la existencia de trabajo infantil en cuatro sectores de bienes comerciables más la construcción (lo cual equivale a grandes rasgos a la industria más la agricultura comercial):

1. Artículos textiles, vestidos, alfombras, productos de cuero y calzado.
2. Otros productos manufacturados o artesanales.
3. Minería.
4. Construcción.
5. Agricultura comercial, silvicultura y pesca.

El índice arroja una clasificación de valores posibles y reales de 0 a 5, en la que 0 equivale a la inexistencia de constataciones de trabajo infantil en todos los sectores y 5 a indicios de que existe en todos los sectores mencionados.

*Índice de trabajo infantil (TI) y de las formas peores del mismo en los sectores que producen bienes comerciables.* Este índice se basa en el anterior, pero añade dos variables ficticias más, correspondientes a las constataciones efectuadas en los sectores que producen bienes comerciables de las «peores formas de trabajo infantil», es decir, el trabajo forzoso y otras formas de trabajo que es probable que dañen la salud, la seguridad o la moralidad de los niños (conforme a la definición enunciada por el Convenio de la OIT sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999, núm. 182). Este índice establece una clasificación de valores posibles y reales de 0 a 7.

*Índice de trabajo infantil (TI) en todos los sectores codificados.* Este indicador añade dos sectores a los cuatro sectores que producen bienes comerciables y a la construcción: la agricultura y la pesca de subsistencia (productos para consumo familiar) y el de los servicios informales (o a pequeña escala). Los valores posibles y reales van de 0 a 7.

Los sectores y categorías comprendidos en los tres índices anteriores no fueron escogidos por razones apriorísticas, sino después de haber leído buena parte de las informaciones textuales que fueron codificadas posteriormente. Estas fuentes son distintas publicaciones de la OIT y los mencionados informes de derechos humanos del Departamento de Estado estadounidense, en los cuales, por ejemplo, se presta siempre atención a los sectores en los que hay trabajando niños y a si existen pruebas de la existencia en ellos de trabajo infantil forzoso o peligroso.

### *Indicadores de la desigualdad entre los sexos*

Hemos utilizado cinco indicadores de la desigualdad entre los sexos: el porcentaje de trabajadoras en el sector industrial; el de directivas; el de profesionales y técnicas; la razón entre el número medio de años de escolarización de mujeres y hombres de más de 14 años de edad; y la razón entre las tasas de alfabetización de mujeres y hombres.

*Porcentaje de trabajadoras en el sector industrial.* El porcentaje de mujeres que ejercen un empleo en la industria.

*Porcentaje de directivas y su cociente (razón) con el porcentaje de población activa femenina.* Este indicador tiene por objeto dar una indicación aproximada de la segregación por ocupaciones según el sexo, en particular respecto de las barreras invisibles que impiden a las mujeres llegar a los cargos superiores. Si se divide la cifra de este indicador por el porcentaje de mujeres en la población activa, se elude el problema de comparación que plantean las diferencias de oferta de mano de obra femenina entre los países.

*Porcentaje de profesionales y técnicas y su cociente (razón) con el porcentaje de población activa femenina.* Indicador de la presencia femenina en las ocupaciones profesionales y técnicas.

*Proporción entre los años de escolarización de las mujeres y los de los hombres.* La razón entre el promedio de años de escolarización de mujeres y hombres de 15 años de edad o más. Este indicador figura en el modelo de las IED, utilizándose como variable de control los años de escolarización de los varones (dejando que varíe el total de la escolarización) o bien el total de la escolarización (de modo que un aumento de la razón indica un número menor de años de escolarización de los varones).

*Proporción entre las tasas de alfabetización de las mujeres y las de los hombres.* Lo mismo que la razón anterior, ésta figura en el modelo de las IED, utilizándose como variable de control la tasa de alfabetización de los varones o la tasa total.

Calculamos también las razones entre los salarios de las mujeres y los de los hombres, pero no las empleamos porque sólo teníamos las correspondientes a relativamente pocos países.

En el cuadro A1 del apéndice se recogen estadísticas descriptivas de estas mismas variables, que muestran los valores medios por regiones así como los valores medios, las desviaciones estándar, los coeficientes de variación y los valores máximo y mínimo de la muestra más amplia de países evaluados en los modelos de IED. Los desgloses por región de los valores medios sirven para estimar las diferencias entre los resultados de los modelos con o sin variables ficticias regionales.

En el cuadro A2 del apéndice se presentan los coeficientes de correlación entre, respectivamente, el PIB por habitante, la variable dependiente del modelo de IED y los indicadores de los derechos de los trabajadores. Las columnas sombreadas muestran los coeficientes de correlación entre el PIB por persona y los indicadores de los derechos de los trabajadores. Salvo en el caso del porcentaje de mujeres que ocupan puestos de trabajo en la industria, se detecta una pauta coherente: según estos indicadores, los derechos de los trabajadores están siempre más respetados allá donde es mayor el PIB. Es decir, donde el PIB es mayor, más sólidos son los derechos de LSNC, hay menos trabajo infan-

til y es mayor la igualdad entre los sexos. Si tomamos el PIB por habitante como indicador del desarrollo, estas correlaciones son congruentes con la idea de que el desarrollo tiene un aspecto que guarda relación con los derechos de los trabajadores. En el caso del trabajo infantil es algo que parece evidente, ya que el subdesarrollo y la pobreza son sus causas primordiales. Coherentemente con ello, los coeficientes de correlación del PIB por habitante son más elevados con las tasas de actividad de los niños de 10 a 14 años de edad y con los índices de niños sin escolarizar en la enseñanza secundaria, que oscilan entre  $-0,72$  y  $-0,85$ . Ahora bien, los coeficientes de correlación también fueron superiores a 0,50 en valor absoluto en el caso de las razones entre la escolarización y la alfabetización de mujeres y hombres y respecto de los índices de Freedom House. Por lo tanto, resulta muy provechoso ahondar nuestro conocimiento de los distintos elementos del desarrollo que influyen en los diferentes derechos de los trabajadores.

## Derechos de los trabajadores e inversiones extranjeras directas. Resultados empíricos

Incorporamos estos indicadores de los derechos de los trabajadores en los modelos econométricos transversales de las corrientes de IED, obteniendo estimaciones de los efectos globales medios de las normas del trabajo en las mismas. Estos modelos tienen por finalidad calibrar las consecuencias de las normas del trabajo y de otros factores en las IED, de modo tal que sólo se cuenta un efecto de las normas del trabajo al respecto una vez considerados los demás factores determinantes.

Las estimaciones del efecto que tienen las normas del trabajo varían según la estructura del modelo empleado, la manera en que se conciben los indicadores y los métodos de cálculo. Importa, pues, efectuarlas fundándose en un conjunto de hipótesis razonables y verificando la robustez de los resultados. Para ello, nuestros resultados se basan en: diversas variaciones de los indicadores de las normas del trabajo; métodos de cálculo que toman en cuenta la causalidad inversa recíproca (las consecuencias de la llegada de IED en las normas del trabajo) y modelos con o sin controles estadísticos de las características regionales generales, es decir, con y sin variables ficticias regionales<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Indicamos con 1 que un país forma parte de una región y con 0 que no. Las regiones consideradas son Asia oriental y el Pacífico, Asia meridional, América Latina y el Caribe, África subsahariana, Oriente Medio y África del Norte, Europa oriental y los países antiguos de la OCDE que no forman parte de Asia oriental y el Pacífico, es decir, excluidos Australia, Japón y Nueva Zelanda e incluidos Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. En las muestras de todos los países se excluye la región de los veintidós países antiguos de la OCDE que no son de Asia oriental y el Pacífico, y, en las muestras de los países menos adelantados, la de Oriente Medio y África del Norte. Los coeficientes estimados de las variables ficticias incluidas se deben interpretar en relación con la región excluida correspondiente.

Se calculan dos clases de resultados: de todos los países de los que se tiene datos y de los países menos adelantados únicamente (a tenor de los criterios del Banco Mundial, que excluyen desde 1995 de la muestra de estos países a las «economías de ingresos altos»). Uno de los motivos de este cálculo doble es la hipótesis de que un porcentaje desmesurado (en comparación el promedio de todos los países) de las IED efectuadas en los países menos adelantados (PMA) es de IED verticales en lugar de horizontales. Esta idea se basa en que las diferencias de costo de la mano de obra son un factor esencial de las IED verticales, pero no de las horizontales; en que hay grandes diferencias de costos salariales entre los PMA y los países ricos y en que la mayoría de las IED procede de los segundos. Utilizando indicadores múltiples de los derechos de los trabajadores, diferentes muestras de países y presentando los resultados con y sin variables ficticias regionales, se dota de un grado suficiente de análisis de sensibilidad a las cifras que exponemos.

Los principales resultados de los modelos de IED se presentan en los cuadros 2 y 3, respectivamente sin y con variables ficticias regionales; las partes superiores de los cuadros exponen los resultados de los modelos de referencia, y las inferiores los de cada indicador por separado. Presentamos los coeficientes estimados y las estadísticas *t* conexas a ellos, los símbolos de significación (con dos extremos, siendo \*, \*\* y \*\*\* unos umbrales de significación de 10, 5 y 1 por ciento, respectivamente) y — sólo en la parte de las regresiones de referencia — el número de observaciones («N» en los cuadros), los  $R^2$  ajustados y las estadísticas *F*.

La ecuación del modelo de IED de referencia es:

$$\text{Log. (corrientes de IED/corrientes mundiales de IED)} = c + \text{Log. (salarios/VA) en manuf.} + \text{Log. población} + \text{Log. (PIB/cápita)} + \text{Comercio en \% PIB} + \text{DE log. de aumento del tipo de cambio (\$E.UU.)} + \text{Índice de urbanización} + \text{Índice de alfabetización} + e,$$

en que *c* es una constante, *e* un residuo, y las definiciones y razones de la inclusión de las variables restantes son como sigue <sup>11</sup>:

<sup>11</sup> Los resultados econométricos se basan en regresiones ordinarias de mínimos cuadrados y de mínimos cuadrados en dos fases, como se ha indicado. Aplicamos las correcciones de White para obtener matrices de covarianza congruentes con la heteroscedasticidad. Sometimos a prueba la colinealidad problemática elaborando factores de expansión de la varianza y aplicamos los tests RESET de Ramsay a las especificaciones de los modelos. Los modelos de referencia superan estas pruebas en los umbrales convencionales. Para elaborar los modelos de referencia tomamos como criterio de inclusión de las variables conexas el valor 1 de la estadística *t* de los coeficientes estimados. Se ensayaron varias variables más empleadas en estudios anteriores, pero no las incluimos en los modelos de referencia por su bajo valor, inferior al umbral de 1 en la estadística conexas. Los motivos teóricos de la inclusión en los modelos de IED de la mayoría de estas variables se exponen debidamente en Schneider y Frey (1985) y Billington (1999). Obsérvese que en varios casos los débiles resultados obtenidos con estos indicadores no indican que carezcan de importancia como

*Log. (corrientes de IED/corrientes mundiales de IED):* el logaritmo de las corrientes de IED que acuden a un país en porcentaje de las corrientes mundiales de IED.

*Log. (salarios/VA) en manuf.:* el logaritmo de los salarios en porcentaje del valor añadido del sector manufacturero. Los salarios de la industria manufacturera son un buen indicador del costo de la mano de obra en lo que hace a las IED. A pesar de un corrimiento de la composición de las IED hacia el sector de los servicios en los últimos decenios, un gran porcentaje de las IED sigue yendo al sector manufacturero, sobre todo de las destinadas a los PMA (UNCTAD, 1999)<sup>12</sup>. Además, tenemos datos sobre los salarios en el sector manufacturero de más países que otros indicadores del costo de la mano de

---

*(viene de la página anterior)*

factores determinantes de las IED, sino que su variación entre los países es aprehendida por otras variables del modelo, sobre todo el PIB por habitante. Estos indicadores son el porcentaje de carreteras pavimentadas y el consumo de energía eléctrica por habitante (indicadores de la calidad de las infraestructuras), la tasa de desempleo (indicador de la mano de obra disponible), el tipo de interés de los préstamos (indicador de los costos de los empréstitos), el valor añadido de la industria en porcentaje del PIB y el valor añadido del sector manufacturero asimismo en porcentaje del PIB (indicadores del grado de industrialización), los impuestos que gravan el comercio internacional en porcentaje de los ingresos corrientes del Estado (indicador de la política comercial oficial), los impuestos sobre las rentas del trabajo, los beneficios y las ganancias de capital, en porcentaje de los ingresos corrientes y del total de los impuestos (que indican el costo que entraña efectuar negocios en un país), las exportaciones de productos petrolíferos en porcentaje del PIB (indicador de si un país atrae IED por sus recursos petrolíferos) y la asistencia extranjera en porcentaje del PIB (indicador de la mayor o menor intensidad de las relaciones políticas con países más ricos, que son las fuentes principales de IED). En los modelos de IED también sometimos a prueba el índice de clasificación crediticia de los países atribuido por Institutional Investor, un indicador del riesgo económico y político que presentan los diferentes países. Si añadimos este índice al modelo de IED de referencia, el coeficiente estimado es de signo opuesto al esperado, aunque no significativo estadísticamente, al producirse un efecto de combinación con el PIB por habitante, con un coeficiente de correlación entre los resultados de  $-0,87$ , que indica un menor riesgo en los países más ricos (rehaciendo la escala del índice de manera tal que los valores más elevados indiquen un mayor riesgo). Es decir, que la variación del riesgo de los países conforme a este indicador es aprehendida en buena medida por el PIB por habitante. Dejando éste fuera del modelo de IED, el coeficiente estimado del índice de Institutional Investor pasa a ser del signo esperado (más IED en los países que presentan menos riesgo) y muy significativo estadísticamente, lo cual demuestra, en consonancia con lo comprobado en estudios anteriores, que la estabilidad política y social es un factor fundamental para atraer IED. Las correlaciones positivas entre los resultados representativos indican que los derechos de LSNC probablemente son una faceta de la estabilidad económicamente beneficiosa. Dicho de otro modo: los coeficientes de correlación con el índice de Institutional Investor son  $0,61$ ,  $0,41$  y  $0,37$  en el caso del índice de libertades civiles de Freedom House y con los índices de LSNC ponderado y no ponderado, respectivamente, en la muestra completa de países de los que tenemos datos.

<sup>12</sup> En 1997, el 50,1 por ciento de las IED efectuadas en los PMA estuvo destinado al sector manufacturero (frente al 66,8 por ciento en 1988), en comparación con el 41,3 por ciento que fue al sector de los servicios (incluidos los servicios públicos y la construcción, dentro de los cuales los transportes y comunicaciones y los servicios públicos recibieron los porcentajes mayores, el 7,5 y el 6,9, respectivamente) y el 4,6 por ciento al sector primario. En los países desarrollados, los porcentajes de ese mismo año fueron: el 35,4 por ciento al sector manufacturero (frente al 37,5 por ciento en 1988), el 53 por ciento a los servicios (de los que correspondieron a las finanzas y el comercio los porcentajes mayores: 19,6 y 12,2 por ciento, respectivamente) y el 4,3 por ciento al sector primario (el total no asciende a 100 por ciento por haber IED cuyo destino «no se especifica» (UNCTAD, 1999).

Cuadro 2. Resultados del modelo de IED, sin variables ficticias regionales: promedios de mediados de los años noventa (variable dependiente: logaritmo de las corrientes de IED en porcentaje del total mundial, 1993-1999)

	A		B		C		D		E		F	
	Todos los países		Forma reducida, muestra como en la col. A.		Forma reducida, muestra como en la col. B.		Forma reducida, muestra como en la col. C.		Forma reducida, muestra como en la col. D.		Forma reducida, muestra completa	
	Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia	
Constante	-32.199 ***	-31.290 ***	-17.776	-22.811	-31.014 ***	-35.300 ***	-14.136	-34.402 ***	-12.788	-32.108 ***	-18.722	
Log. salarios/VA en manuf.	-0.584 *	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-0.852 ***	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
Log. población	1.765	n.a.	n.a.	0.986 ***	0.986 ***	-2.687	n.a.	1.049 ***	1.049 ***	1.049 ***	1.049 ***	
Log. PIB per cápita	12.927	0.944 ***	0.979 ***	15.045	15.045	10.860	10.061	10.061	10.061	10.061	13.482	
Comercio en % del PIB	0.925 ***	0.778 ***	0.704 ***	5.854	5.854	1.256 ***	1.067 ***	1.067 ***	1.067 ***	1.067 ***	0.693 ***	
DE log. aumento del tipo de cambio	4.957 ***	5.430 ***	0.008 ***	0.011 ***	0.011 ***	5.293	4.795	4.795	4.795	4.795	3.793	
Índice de urbanización	0.007 ***	3.704	3.878	5.041	5.041	2.090	2.034	2.034	2.034	2.034	4.484	
Índice de alfabetización	-1.145	-1.229	-1.229	-0.321	-0.321	-1.331 *	-1.494	-1.494	-1.494	-1.494	-0.396	
N	-1.383	-1.330	-1.330	-0.613	-0.613	-1.719	-1.653	-1.653	-1.653	-1.653	-0.751	
R <sup>2</sup> ajustado	0.011	0.013 *	0.013 *	0.006	0.006	0.012	0.018 **	0.018 **	0.018 **	0.018 **	0.011	
Estadística F	1.484	1.867	1.867	0.962	0.962	1.549	2.096	2.096	2.096	2.096	1.418	
	0.014	0.016 **	0.016 **	0.020 ***	0.020 ***	0.004	0.007	0.007	0.007	0.007	0.015 **	
	1.655	2.068	2.068	3.197	3.197	0.489	0.905	0.905	0.905	0.905	2.406	
	85	85	85	127	127	60	60	60	60	60	100	
	0.788	0.780	0.780	0.787	0.787	0.751	0.723	0.723	0.723	0.723	0.714	
	45.496	50.649	50.649	78.634	78.634	26.464	26.726	26.726	26.726	26.726	42.151	
Índice de libertades civiles	-0.185 **	-0.143 **	-0.143 **	-0.078	-0.078	-0.171 **	-0.109	-0.109	-0.109	-0.109	-0.040	
(0 = mejor, 10 = peor)	-2.604	-2.226	-2.226	-1.409	-1.409	-2.049	-1.457	-1.457	-1.457	-1.457	-0.627	
Índice de derechos políticos	-0.128 *	-0.098	-0.098	-0.047	-0.047	-0.100	-0.069	-0.069	-0.069	-0.069	-0.026	
(0 = mejor, 10 = peor)	-1.899	-1.496	-1.496	-1.044	-1.044	-1.525	-1.039	-1.039	-1.039	-1.039	-0.566	
Índice de democracia	-0.166 **	-0.127 *	-0.127 *	-0.063	-0.063	-0.135 *	-0.090	-0.090	-0.090	-0.090	-0.034	
(0 = mejor, 10 = peor)	-2.218	-1.812	-1.812	-1.231	-1.231	-1.762	-1.218	-1.218	-1.218	-1.218	-0.610	
Índice de sindicación	0.003	-0.001	-0.001	0.005	0.005	0.006	-0.008	-0.008	-0.008	-0.008	0.003	
	0.491	-0.103	-0.103	0.710	0.710	0.614	-0.985	-0.985	-0.985	-0.985	0.306	
Índice de LSNc. no ponderado	-0.057	-0.047	-0.047	-0.020	-0.020	-0.013	-0.009	-0.009	-0.009	-0.009	0.013	
(0 = mejor, 10 = peor)	-1.267	-1.056	-1.056	-0.440	-0.440	-0.262	-0.167	-0.167	-0.167	-0.167	0.243	



**Cuadro 3. Resultados del modelo de IED, con variables ficticias regionales: promedios de mediados de los años noventa (variable dependiente: log. de las corrientes de IED en porcentaje del total mundial, 1993-1999)**

	A		B		C		D		E		F	
	Todos los países		Forma reducida, muestra completa en la col. A.		Forma reducida, muestra completa en la col. A.		Forma reducida, muestra completa en la col. D.		Forma reducida, muestra completa en la col. D.		Forma reducida, muestra completa en la col. F.	
	Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia		Resultado de las ecuaciones de referencia	
Constante	-32.191 ***	-31.657 ***	-29.733 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***	-37.891 ***
Log. salarios/VA en manu.	-14.027	-14.819	-14.740	-13.851	-13.851	-13.851	-13.851	-13.851	-13.851	-13.851	-13.851	-13.851
Log. población	-0.432	n.a.	n.a.	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **	-0.659 **
Log. PIB per cápita	1.040 ***	1.073 ***	1.014 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***	1.191 ***
Comercio en porcentaje del PIB	12.534	12.614	12.997	9.228	9.228	9.228	9.228	9.228	9.228	9.228	9.228	9.228
DE log. aumento del tipo de cambio (BEE.UU.)	0.950 ***	0.856 ***	0.613 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***	1.230 ***
Índice de urbanización	3.972	4.149	3.441	5.961	5.961	5.961	5.961	5.961	5.961	5.961	5.961	5.961
Índice de alfabetización	3.125	3.286	4.668	2.875	2.875	2.875	2.875	2.875	2.875	2.875	2.875	2.875
Asia oriental y el Pacífico (variable ficticia)	-1.276 *	-1.388 *	-0.292	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **	-1.389 **
Asia meridional (variable ficticia)	-1.847	-1.787	-0.567	-2.367	-2.367	-2.367	-2.367	-2.367	-2.367	-2.367	-2.367	-2.367
América Latina y el Caribe (variable ficticia)	0.004	0.006	0.005	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009
África subsahariana (variable ficticia)	0.487	0.623	0.682	0.839	0.839	0.839	0.839	0.839	0.839	0.839	0.839	0.839
Oriente Medio y África del Norte (variable ficticia)	-0.00006	0.001	0.013	-0.013	-0.013	-0.013	-0.013	-0.013	-0.013	-0.013	-0.013	-0.013
Europa oriental (variable ficticia)	-0.007	0.090	1.305	-1.227	-1.227	-1.227	-1.227	-1.227	-1.227	-1.227	-1.227	-1.227
Estadística F	-0.752	-0.699	-0.638	0.582	0.582	0.582	0.582	0.582	0.582	0.582	0.582	0.582
Índice de libertades civiles (0 = mejor; 10 = peor)	-1.081	-1.044	-1.241	1.057	1.057	1.057	1.057	1.057	1.057	1.057	1.057	1.057
Índice de derechos políticos (0 = mejor; 10 = peor)	-1.286 *	-1.361 *	-1.481 **	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100
R <sup>2</sup> ajustado	-1.769	-1.864	-2.222	-0.161	-0.161	-0.161	-0.161	-0.161	-0.161	-0.161	-0.161	-0.161
	0.392	0.487	-0.016	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***	1.603 ***
	0.859	1.059	-0.377	3.939	3.939	3.939	3.939	3.939	3.939	3.939	3.939	3.939
	-0.851	-0.839	-1.002	0.388	0.388	0.388	0.388	0.388	0.388	0.388	0.388	0.388
	-1.227	-1.223	-1.635	0.703	0.703	0.703	0.703	0.703	0.703	0.703	0.703	0.703
	-0.927 *	-0.917 *	-0.994 **	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	-1.900	-1.984	-2.088	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	-0.231	-0.248	-0.752	1.033 **	1.033 **	1.033 **	1.033 **	1.033 **	1.033 **	1.033 **	1.033 **	1.033 **
	-0.420	-0.466	-1.589	2.056	2.056	2.056	2.056	2.056	2.056	2.056	2.056	2.056
	85	85	127	60	60	60	60	60	60	60	60	60
	0.810	0.807	0.796	0.783	0.783	0.783	0.783	0.783	0.783	0.783	0.783	0.783
	28.511	30.222	41.945	18.775	18.775	18.775	18.775	18.775	18.775	18.775	18.775	18.775
	-0.162 **	-0.117 *	-0.063	-0.113	-0.113	-0.113	-0.113	-0.113	-0.113	-0.113	-0.113	-0.113
	-2.330	-1.919	-0.959	-1.173	-1.173	-1.173	-1.173	-1.173	-1.173	-1.173	-1.173	-1.173
	-0.115	-0.082	-0.037	-0.070	-0.070	-0.070	-0.070	-0.070	-0.070	-0.070	-0.070	-0.070
	-1.648	-1.314	-0.767	-0.883	-0.883	-0.883	-0.883	-0.883	-0.883	-0.883	-0.883	-0.883

De cada una de las variables de las ecuaciones de referencia

De cada una de las variables de las ecuaciones de referencia

De cada una de las variables de las ecuaciones de referencia



Índice de democracia (0 = mejor; 10 = peor)	-0.151 *	-0.108	-0.051	-0.096	-0.034	-0.010
Índice de sindicación	-1.974	-1.599	0.012 *	0.014	0.013	0.021 **
Índice de I.SNC. no ponderado (0 = mejor; 10 = peor)	0.007	0.010	1.819	1.141	0.845	2.083
Índice de I.SNC. ponderado (0 = mejor; 10 = peor)	-0.087 *	-0.086 *	-0.023	-0.054	-0.063	-0.002
I.SNC. en las zonas francas exportadoras (variable ficticia)	-1.737	-1.740	-0.445	-0.917	-0.971	-0.041
Ind. act., niños 10-14 años (1)	-0.089	-0.091 *	-0.024	-0.049	-0.065	-0.005
Ind. act., niñas 10-14 años (1)	-1.627	-1.685	-0.419	-0.809	-0.957	-0.073
Sin escolarizar en secundaria, total (1)	-0.431	-0.511	-0.426	-0.254	-0.400	-0.385
Ind. act., niños 10-14 años (1)	-1.208	-1.369	-1.330	-0.747	-1.085	-1.249
Ind. act., niñas 10-14 años (1)	-0.024	-0.021	-0.019	-0.015	-0.009	-0.005
Ind. act., niños 10-14 años (1)	-1.628	-1.279	-1.168	-0.915	-0.903	-0.303
Ind. act., niñas 10-14 años (1)	-0.018	-0.016	-0.010	-0.010	-0.006	0.001
Ind. act., niños 10-14 años (1)	-1.378	-1.071	-0.743	-0.715	-0.342	0.091
Ind. act., niñas 10-14 años (1)	-0.028 *	-0.025 *	-0.025	-0.019	-0.013	-0.012
Sin escolarizar en secundaria, total (1)	-1.766	-1.373	-1.525	-1.082	-0.609	-0.708
Sin escolarizar en secundaria, niños (1)	-0.006	-0.006	-0.007	0.004	0.004	0.002
Sin escolarizar en secundaria, niñas (1)	-0.644	-0.636	-1.081	0.486	0.465	0.250
Sin escolarizar en secundaria, niños (1)	-0.005	-0.005	-0.008	0.004	0.004	-0.001
Sin escolarizar en secundaria, niñas (1)	-0.465	-0.487	-1.198	0.465	0.389	-0.150
Trab. inf. en bienes comer. (1)	-0.006	-0.006	-0.007	0.005	0.005	0.002
Trab. inf. y peor en bienes comer. (1)	-0.747	-0.718	-1.165	0.533	0.550	0.246
Trab. inf. en todos los sectores (1)	0.115	0.113	0.476	0.088	0.080	0.017
Trab. inf. y peor en bienes comer. (1)	0.870	0.849	0.476	0.648	0.563	0.151
Trab. inf. en todos los sectores (1)	0.099	0.100	0.044	0.083	0.083	0.019
Trab. inf. y peor en bienes comer. (1)	1.061	1.063	0.601	0.903	0.840	0.229
Trab. inf. en todos los sectores (1)	0.083	0.076	0.028	0.094	0.071	0.021
Porcentaje de mujeres en la industria	0.904	0.818	-0.014	1.011	0.719	0.254
Razón entre directivas y administradoras y mujeres en la población activa (1)	0.002	-0.001	-0.014	0.004	0.001	-0.014
Razón entre profesionales y técnicas y mujeres en la población activa (1)	0.147	-0.038	-1.144	0.246	0.078	-1.044
Razón entre directivas y administradoras y mujeres en la población activa (1)	0.405	0.102	0.381	0.302	-0.278	0.315
Razón entre profesionales y técnicas y mujeres en la población activa (1)	0.847	0.219	0.884	0.615	-0.617	0.719
Escolarización de los hombres constante	0.484	0.436	0.433	0.860	0.524	0.145
Escolarización de los hombres constante	1.012	0.887	1.107	1.410	0.788	0.304
Escolarización de los hombres constante	1.012	1.035	0.957	-0.281	-0.385	0.232
Escolarización de los hombres constante	1.200	1.123	1.039	-0.327	-0.351	0.222
Escolarización de los hombres constante	0.144	0.167	0.587	-0.856	-0.956	0.144
Proporción de alfabetización mujeres-hombres (1)	0.167	0.176	0.605	-0.902	-0.808	0.127
Proporción de alfabetización de los hombres constante	1.657	0.788	-0.340	1.376	-0.469	-0.755
Proporción de alfabetización mujeres-hombres	0.801	0.436	-0.310	0.630	-0.248	-0.642
Proporción de alfabetización de los hombres constante	1.857	0.682	-0.897	2.180	-0.270	-0.975
Proporción de alfabetización mujeres-hombres	0.681	0.295	-0.633	0.784	-0.117	-0.658

Notas: Las cifras en negritas indican los coeficientes de regresión estimados; debajo de las cuales figuran las estadísticas t conexas; \*, \*\*, y \*\*\* indican la significación en los umbrales de 10, 5 y 1 por ciento, respectivamente; las variables subrayadas son las que hemos elaborado nosotros; n.a. = no se aplica. (1) Se ha excluido del modelo el índice de alfabetización.

obra, y son un sustituto válido del costo de la mano de obra en la economía regular en general, adonde van la mayoría de las IED.

Cuando se incluye esta variable en los modelos de IED, los coeficientes de los indicadores de los derechos de los trabajadores arrojan estimaciones de sus efectos no salariales en las IED, por ejemplo, gracias a la estabilidad política y social y al capital humano; cuando no se tiene en cuenta esta variable (obteniendo con ello modelos de formas reducidas), estos coeficientes arrojan estimaciones del *total* — parte correspondiente a los salarios, más parte no correspondiente a ellos — de los efectos de los derechos de los trabajadores sobre las IED, y la diferencia entre ambos tipos de coeficientes desvela los efectos de la parte correspondiente a los salarios (dentro de los derechos de los trabajadores) en las IED. En el entendimiento de que estamos examinando los salarios en relación con la productividad laboral, nos referiremos, pues, en adelante al efecto de la parte correspondiente a los salarios denominándolo «efecto salarial».

*Log. población*: el logaritmo de la población.

*Log. (PIB/cápita)*: el logaritmo del PIB por habitante, en dólares estadounidenses constantes de 1995. En conjunto, la población y el PIB por habitante constituyen indicadores del potencial del mercado. Respecto de las ventas de bienes de consumo masivo, es de suponer que la población sea por derecho propio un indicador importante del potencial del mercado y el PIB por habitante recoge un efecto complementario en los ingresos<sup>13</sup>. Además, recoge parte de la variación entre los países de otros factores estructurales determinantes que tienen una influencia clara en la ubicación de las IED. Por estos motivos, los signos esperados y detectados de los coeficientes de ambas variables son positivos, y significativos estadísticamente en el umbral del 1 por ciento en todas las regresiones de referencia de las IED<sup>14</sup>.

*Comercio en porcentaje del PIB*: la suma de las exportaciones y de las importaciones en porcentaje del PIB; se trata de un indicador habitual de la apertura al comercio. En sintonía con estudios anteriores, se

---

<sup>13</sup> En estudios anteriores se han empleado a modo de indicadores del potencial del mercado, por separado o en parejas, el PIB, el PIB por habitante y la población. Hay, empero, correlaciones sumamente positivas entre el PIB y el PIB por habitante y entre el PIB y la población, aunque, en lo fundamental, no hay correlación entre el PIB por habitante y la población (con coeficientes de correlación de 0,68, 0,72 y -0,02, respectivamente). Así pues, el PIB por habitante y la población constituyen el par de variables del potencial del mercado que ofrece la variación independiente más provechosa.

<sup>14</sup> También sometimos a prueba el índice de aumento logarítmico del PIB de 1993 a 1997 como indicador del potencial del mercado, hallándolo positivo, como era de esperar, pero no significativo estadísticamente. Según varios estudios, se constata un efecto positivo significativo del aumento del PIB en las IED, aunque este resultado depende de las especificaciones del modelo empleado, en particular de que se incluya o no en él el PIB por habitante (Jun y Singh, 1996, y Billington, 1999).

constata que una mayor apertura favorece la llegada de IED <sup>15</sup>. La apertura comercial, junto con la población y el PIB proporcionan las variables explicativas más firme y establemente significativas de los modelos de referencia de las IED, y el coeficiente estimado de la apertura comercial arroja las más de las veces una significación estadística del 1 por ciento.

*DE log. de aumento del tipo de cambio (\$EE.UU.):* la desviación estándar del logaritmo de aumento del tipo de cambio de un país respecto del dólar estadounidense, que indica la inestabilidad del tipo de cambio. Se prevé que la incertidumbre causada por la inestabilidad del tipo de cambio desaliente las IED, y el signo constatado es, efectivamente, negativo.

*Índice de urbanización:* el índice de urbanización se ha utilizado en estudios anteriores como indicador de la calidad de las infraestructuras. Billington (1999) afirma además que, a mayor urbanización, más concentrados están los mercados de consumo y de trabajo. Todos estos factores apuntan a que la urbanización tiene un efecto positivo en las IED, y así se ha comprobado.

*Índice de alfabetización.* Este índice sirve de indicador del nivel de calificación de la mano de obra, y el signo esperado y constatado es, asimismo, positivo <sup>16</sup>.

En cuanto al contenido de los cuadros 2 y 3, las columnas A a C se refieren a la muestra de todos los países y las columnas D a F únicamente a los PMA. La columna A muestra los resultados del modelo, incluida la variable de la razón entre los salarios y el valor añadido; la columna B, los del modelo de forma reducida sin esta variable y limitando el tamaño de la muestra a los países de los que tenemos datos sobre salarios y valor añadido. Las columnas A y B sólo se diferencian por la variable relativa a la razón de los salarios, con un tamaño de la muestra de 85 países en ambos casos. La columna C se basa en la misma especificación que la columna B, pero sin restricciones de la muestra,

---

<sup>15</sup> Es evidente que existe cierto grado de causalidad recíproca entre las corrientes de IED y la apertura comercial. Los factores que intervienen han sido descritos por Goldberg y Klein, quienes escriben que las IED «pueden sentar las bases del fomento de las exportaciones, la sustitución de importaciones o un mayor comercio de insumos intermedios, especialmente entre empresas productoras matrices y filiales» (Goldberg y Klein, 1997, pág. 1). También se ha comprobado que la presencia de empresas multinacionales facilita el acceso a los mercados mundiales a los productores nacionales (Hanson, 2001). Salvo el factor sustitución de importaciones, lo anterior indica que los coeficientes estimados de la variable de la apertura pueden estar sesgados al alza. Ahora bien, también se ha constatado, basándose, por ejemplo, en los tests de causalidad de Granger, que la apertura comercial antecede en gran medida a las IED (Jun y Singh, 1996).

<sup>16</sup> El coeficiente estimado del promedio de años de escolarización de las personas de 15 años de edad en adelante es más significativamente positivo que el índice de alfabetización, pero este indicador sólo existe respecto de menos países, lo que disminuye considerablemente el tamaño de la muestra: de 85 a 68 observaciones de países con datos referentes a los salarios y el valor añadido en el sector manufacturero. El coeficiente de correlación entre el índice de alfabetización y los años de escolarización es 0,83, lo que indica que el primero aprehende en buena medida las variaciones del segundo entre los distintos países.

aumentando el número de observaciones a 127. Las columnas D a F, correspondientes a los PMA, tienen la misma estructura. El número de observaciones entre las columnas B y C aumenta en 42, frente a 40 observaciones entre las columnas E y F, lo cual quiere decir que todas las observaciones menos dos añadidas entre las columnas B y C corresponden a PMA y que, por lo tanto, la diferencia de resultados entre ambas columnas se debe en parte a una inclinación de la composición hacia los PMA. En cierto sentido, los resultados de las columnas C y F son los más concluyentes, ya que arrojan estimaciones de las consecuencias totales de los derechos de los trabajadores sobre las IED, salariales y no salariales, relativos a las mayores muestras posibles de grupos de países.

Un resultado esencial de las regresiones de referencia es que los coeficientes estimados de la variable de la proporción de los salarios son negativos y de manera considerable, pues son significativos en el umbral del 10 por ciento o más en tres de las cuatro regresiones, lo cual significa que cuando hay un buen nivel de derechos de los trabajadores y de salarios, éstos tendrán un efecto negativo en las IED pero que pueden compensar los primeros. Obsérvese, además, que los coeficientes estimados de la variable de la proporción de los salarios resultan más fuerte y considerablemente negativos en los PMA que en el conjunto de todos los países, lo que indica que un aumento dado de la variable tiene un efecto más negativo sobre las corrientes de IED hacia los PMA que sobre las destinadas a los países desarrollados. Sin más matizaciones, estas cifras indican que un aumento del 10 por ciento de la proporción de los salarios va unido a una disminución del 6,6 al 8,5 por ciento de las corrientes de IED a los PMA, frente a una disminución del 4,3 al 5,8 por ciento en todos los países (con la estimación más baja de cada muestra de países a partir de regresiones que incluyen variables ficticias regionales). Esta diferencia puede reflejar la mayor proporción de IED verticales en los PMA que en los países desarrollados, ya que esas IED están más orientadas a la exportación, tienen una mayor intensidad de mano de obra y tienen menos «ataduras». También puede deberse a que sea mayor la proporción de IED en el sector manufacturero de los PMA que en el de los países desarrollados y a que, por lo tanto, exista una relación estructural más estrecha entre los salarios del sector manufacturero y las IED en los PMA.

Otro resultado digno de mención de las regresiones de referencia es que los coeficientes estimados de la población y el PIB por habitante son similares entre todos los países y los PMA, habiendo, pues, una elasticidad próxima a la unidad en ambas variables. A decir verdad, los coeficientes estimados son las más de las veces algo mayores en los PMA que en el conjunto de todos los países. Así pues, el potencial del mercado e, igualmente, otros determinantes estructurales de las IED apprehendidos por el PIB por habitante tienen tanta importan-

cia para los PMA como para los países desarrollados. En cuanto determinante de las IED, tal vez el aspecto de potencial del mercado del PIB por habitante desempeñe una función más importante en los países desarrollados y quizá pase otro tanto con los aspectos estructurales del PIB por habitante en los PMA, de manera que los coeficientes estimados del PIB por habitante tengan significados algo diferentes según una y otra muestra de países. No cabe, pues, deducir llanamente de los coeficientes estimados del PIB por habitante la importancia relativa de las IED verticales frente a las horizontales en las dos muestras de países. Obsérvese que las averiguaciones que arrojan estos modelos de referencia son en términos generales semejantes a los del estudio citado acerca de los criterios aplicados para decidir el destino de las IED, sobre todo en lo referente a la importancia del potencial del mercado (Hattem, 1997).

### *La libertad sindical y de negociación colectiva y las inversiones extranjeras directas*

Los coeficientes estimados a partir de los tres índices de Freedom House son negativos en todas las regresiones de las IED consideradas: en las muestras de todos los países y de los PMA y en los modelos de forma plena y reducida y con y sin variables ficticias regionales. Es decir, estos indicadores confirman que cuanto más protegidos estén las libertades civiles, los derechos políticos y la democracia, se registran más corrientes de IED. En cambio, la significación estadística es dispar, en general mayor para todos los países que para los PMA. Debe tenerse presente que se estima que la existencia de salarios relativamente altos perjudica las corrientes de IED y que uno de los resultados más persistentes de dos estudios anteriores basados en modelos econométricos de los salarios es que la vigencia de mayores derechos va unida, según estos indicadores, a salarios más elevados — con respecto a la productividad de la mano de obra, como siempre — (Rodrik, 1999, y Kucera, 2001a). Considerados juntamente, todos estos resultados indican no sólo que el efecto de unos mayores derechos de los trabajadores en las IED se plasma a través de los salarios, sino que los efectos positivos no salariales de unos derechos de los trabajadores más firmes sobre las IED tal vez compensen con creces las consecuencias adversas de los salarios.

Examinemos ahora el índice de libertades civiles, respecto del cual los resultados son los de mayor significación estadística. En el modelo correspondiente a todos los países sin variables ficticias regionales, los coeficientes estimados nos dicen que el efecto no salarial de la disminución en una unidad del índice de libertades civiles (es decir, un aumento de las libertades civiles) va unido a un incremento del 18,5 por ciento de las corrientes de IED y que el efecto total (salarial y no salarial) de esa disminución en una unidad está asociado a un aumento del 14,3 por

ciento de las mismas (cuadro 2, columnas A y B). Esta diferencia de 4,2 puntos corresponde al efecto negativo sobre las IED (a través de los salarios) de la disminución en una unidad del índice de las libertades civiles. La comparación entre el efecto no salarial, 18,5 por ciento, y el efecto salarial, 4,2 por ciento, muestra que los efectos no salariales positivos de unas mayores libertades civiles sobre las IED son cerca de cuatro veces más importantes que los efectos salariales negativos. Estas estimaciones del efecto de los salarios son en términos generales similares a las extraídas del análisis de los coeficientes de dirección (Kucera, 2001a). En cuanto a los PMA, los efectos comparables no salariales, salariales más no salariales, y salariales en las corrientes de IED del cambio en una unidad del índice de libertades civiles son 17,1, 10,9 y 6,2 por ciento, respectivamente, siendo los efectos no salariales 2,8 veces más grandes que los salariales. A causa de las diferencias entre las muestras, los coeficientes estimados de las muestras completas de todos los países y de los PMA no permiten comparar fácilmente los efectos salariales y los no salariales, aunque se puede ver que los efectos salariales más los no salariales son más pequeños en las muestras más completas. Respecto de todos los países, la disminución en una unidad del índice de libertades civiles (esto es, la mejoría de las libertades civiles) va asociada a corrientes de IED entre 6,3 y 7,8 mayores, y arrojan el valor menor las regresiones con variables ficticias regionales; en el caso de los PMA, las cifras respectivas son de 1,0 a 4,0 por ciento, aunque ninguno de los coeficientes asociados estimados es significativo estadísticamente.

En cuanto a los índices de sindicación, los coeficientes estimados en los modelos sin variables ficticias regionales son dispares y poco significativos; una vez incorporadas las variables ficticias regionales, estos coeficientes son siempre positivos y, en algunos casos, de manera significativa. En consonancia con estudios anteriores, estos resultados indican que los sindicatos no son un factor importante de la ubicación de las IED, ni para atraerlas ni para disuadirlas.

Respecto de los dos índices principales de LSNC elaborados (el ponderado y el no ponderado), los coeficientes estimados son negativos en veintidós de las veinticuatro regresiones. En las regresiones en las que figuran variables ficticias regionales, los doce coeficientes estimados de estas variables son negativos y algunos, confeccionados con la muestra de todos los países, son estadísticamente significativos en el umbral del 10 por ciento. Al igual que con los índices de Freedom House, los signos negativos indican que la existencia de derechos de LSNC más sólidos va unida a corrientes mayores de IED y, en el contexto de los resultados de modelos anteriores de salarios, que los efectos no salariales positivos de unos mayores derechos de LSNC en las IED superan con mucho a los efectos salariales negativos (Kucera, 2001a). Obsérvese que los coeficientes estimados son siempre más firmemente negativos en el conjunto de todos los países que en los PMA

(al igual que los índices de Freedom House) y en las regresiones en las que figuran variables ficticias regionales (a diferencia de lo que sucede con los susodichos índices). Por otra parte, los coeficientes estimados del indicador de los derechos de LSNC en las zonas francas exportadoras son negativos en todos los casos, aunque nunca significativamente.

La diferencia de significación estadística de las estimaciones de los dos índices principales de LSNC, con y sin variables ficticias regionales, se debe fundamentalmente a la variable ficticia de la región de América Latina y el Caribe. Los coeficientes estimados de esta variable indican que la región obtiene, comparativamente, buenos resultados en lo que hace a atraer IED. Para determinar si las estimaciones de los índices de LSNC son más concluyentes con o sin la variable ficticia regional de América Latina y el Caribe, habrá que evaluar si la región atrae IED por sus derechos de LSNC comparados con los vigentes en otras regiones (en cuyo caso el modelo sin variables ficticias regionales es el más concluyente) o bien por otros motivos propios de ella que el modelo no aprehende directamente, por ejemplo, su proximidad o sus vínculos históricos con los Estados Unidos, el Canadá y Europa occidental, las fuentes más importantes de IED (en cuyo caso el modelo con variables ficticias regionales es el más concluyente) (Hatem, 1998).

Por lo que se refiere a la importancia del índice de libertades civiles en comparación con los índices de LSNC en el modelo de IED, los coeficientes estimados, generalmente más fuertemente negativos, del primero indican que las libertades civiles en general, no sólo las de los trabajadores, probablemente cuentan más para atraer IED. Esta pauta se confirma si incluimos simultáneamente los índices de libertades civiles y de LSNC en el modelo de IED. No parece probable que exista una causalidad recíproca entre las corrientes de IED y los derechos políticos y las libertades civiles en general de un país, de manera que no tratamos de abordar la cuestión econométricamente. Parece, en cambio, más razonable plantear la hipótesis de una causalidad recíproca entre las corrientes de IED y los derechos de LSNC, más propios de los trabajadores. Por ejemplo, el personal de las firmas multinacionales suele tener derechos de LSNC mejores que los trabajadores de otros tipos de empresas, lo cual podría sobrevalorar los efectos positivos de unos mayores derechos de LSNC. Ahora bien, el empleo de un método que tiene en cuenta esa causalidad recíproca no modifica sustancialmente las conclusiones (Kucera, 2001a) <sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> El método consiste en efectuar regresiones por mínimos cuadrados en dos fases, empleando el índice de derechos políticos y las variables ficticias regionales como instrumentos para los dos índices principales de LSNC (así como todas las demás variables independientes de las regresiones de referencia). El índice de derechos políticos es un instrumento útil, ya que las correlaciones entre él y los índices de LSNC son moderadamente positivas, y entre él y los residuos de las regresiones de mínimos cuadrados ordinarias dan casi cero.

Se puede extraer una conclusión muy clara de estos diversos resultados relativos a los derechos de LSNC, comprendidos los de los índices de Freedom House. Para ello, veamos las columnas C y F de los cuadros 2 y 3, ya que presentan los efectos totales — salariales más no salariales — de los derechos de LSNC en las IED y engloban las muestras más completas del conjunto de todos los países y de los PMA. A excepción de los índices de sindicación, ningún coeficiente estimado de estos indicadores de los derechos de los trabajadores es estadísticamente significativo. En lugar de hallar pruebas de que los inversores extranjeros suelen preferir los países con normas laborales más laxas, encontramos una inexistencia sistemática de pruebas, una especie de no resultado. Ahora bien, este resultado tan ambiguo posee una importancia propia, habida cuenta de que las estimaciones del modelo de IED indican que unos salarios más altos disminuyen las corrientes de IED y de que los resultados de los modelos anteriores de salarios indicaban que unos derechos de LSNC más fuertes conducen a unos salarios más elevados. Es decir, pues, que si los efectos de los derechos de LSNC en las IED fuesen lo que más importa, no hubiese sido de esperar un resultado semejante, tan ambiguo y persistente.

### *Trabajo infantil e inversiones extranjeras directas*

El trabajo infantil puede influir en el atractivo para las IED por cuanto condicione el costo de la mano de obra y el nivel de capacitación profesional (que medimos valiéndonos del índice de alfabetización). Para determinar el vínculo causal entre trabajo infantil y nivel de capacitación, por un lado, e IED, por otro, descartamos el índice de alfabetización de todas las regresiones del modelo de IED, comprendidos los indicadores del trabajo infantil. Las relaciones entre el índice de alfabetización y los medidores globales del trabajo infantil son pronunciadamente negativas, con coeficientes de correlación de  $-0,80$  y  $-0,82$ , respectivamente, del índice de actividad de los niños de 10 a 14 años de edad y del índice de niños sin escolarizar en la enseñanza secundaria. Estas correlaciones negativas indican que una menor difusión del trabajo infantil va unida a niveles superiores de calificación profesional. Como estos niveles superiores son un factor positivo para atraer IED, una menor difusión del trabajo infantil también puede estar asociada a mayores corrientes de IED, dependiendo de los efectos que el trabajo infantil tenga en el costo de la mano de obra.

Hay dos motivos para pensar que cuanto más extendido esté el trabajo infantil menor será el costo de la mano de obra, y, sobre todo, los salarios del sector manufacturero (que es el indicador usado en este estudio). En primer lugar, por lo general los niños están peor remunerados que los adultos (Anker, 1998). Como esta menor remuneración puede ser el resultado de una discriminación, y no meramente una pro-



ductividad menor, se piensa que cuantos más trabajadores infantiles haya en el sector manufacturero menores serán los salarios con relación a la productividad de la mano de obra del sector. Pero debemos actuar precavidamente al tratar de las relaciones estructurales, pues sólo una pequeñísima minoría de los trabajadores infantiles pertenece a los sectores manufacturero y de producción de bienes comerciables, calculándose habitualmente en torno al 5 por ciento (Bachman, 2000). A sí pues, la relación estructural entre las cifras globales de trabajo infantil y los salarios del sector manufacturero es muy laxa. En segundo lugar, el trabajo infantil también puede hacer bajar los salarios del sector manufacturero al aumentar la oferta total de mano de obra no calificada, en cuyo caso son más pertinentes los cálculos globales del trabajo infantil (índice de actividad de los niños de 10 a 14 años de edad e índice de niños sin escolarizar en la enseñanza secundaria).

En cuanto a la relación entre el trabajo infantil y el costo de la mano de obra, la existencia de más trabajo infantil, según esos indicadores, no va unida a un costo menor de la mano de obra en el plano macroeconómico (Kucera, 2001a). Si combinamos esta constatación con la lógica de los vínculos causales entre los niveles de calificación profesional de los trabajadores infantiles y las IED, no parece previsible que más trabajo infantil vaya asociado a mayores corrientes de IED. En consonancia con esta expectativa, los coeficientes estimados de los índices de actividad son mayoritariamente negativos, lo que indica que hay menos IED en los países en que está más difundido el trabajo infantil. En cuanto a los índices de inscripción en la enseñanza secundaria, los signos de los coeficientes estimados son dispares, mayoritariamente negativos respecto de todos los países, pero mayoritariamente positivos en los PMA. Ahora bien, si examinamos juntamente ambos resultados, la única prueba de significación estadística, en el umbral del 10 por ciento o más, aparece en los coeficientes estimados negativos (en los índices de actividad y en los de no inscripción en la enseñanza secundaria de las niñas en las muestras de todos los países). En cuanto a los coeficientes estimados de los índices de trabajo infantil elaborados a partir de la codificación de las fuentes textuales, son las más de las veces positivos, pero nunca próximos a ser significativos estadísticamente. En suma, todas estas constataciones indican que el trabajo infantil no es un factor verdaderamente determinante de la ubicación de las IED.

### *Desigualdad entre los sexos e inversiones extranjeras directas*

Había algunos indicios anteriores de que unos mayores porcentajes de trabajadoras en el sector industrial coinciden con salarios menores en el sector manufacturero (Kucera, 2001a). Se formuló la hipótesis de que ello se debía a que las mujeres perciben salarios inferiores a los

de los hombres. La existencia de porcentajes superiores de mujeres que trabajan en la industria también puede deberse a la importancia de ramas que habitualmente tienen una gran abundancia de trabajadoras — como el textil, la confección y la electrónica —, y que suelen ser muy exportadores, lo cual es muy pertinente para las IED verticales. A partir de ello, es de prever que unos mayores porcentajes de trabajadoras en la industria vayan unidos a corrientes mayores de IED. Pues bien, los coeficientes estimados de esta variable son dispares y ninguno de ellos es significativo estadísticamente.

En un estudio en el que evaluó las consecuencias de la desigualdad entre los sexos en materia de instrucción y empleo sobre las inversiones y el crecimiento económico, Klasen llega a la conclusión de que una mayor desigualdad es una rémora para la inversión y el crecimiento (1999). Uno de los vínculos causales que aduce es la intervención de un «factor de distorsión de la selección», que describe del modo siguiente a propósito de la enseñanza:

Si creemos que los muchachos y las muchachas tienen una distribución similar de capacidades innatas, la desigualdad sexual en la enseñanza debe significar que muchachos menos capaces que las muchachas tienen la posibilidad de recibir instrucción y, lo que es más importante, que la capacidad innata media de quienes reciben instrucción es menor de la que habría si los muchachos y las muchachas tuviesen iguales oportunidades de educación (*ibíd.*, pág. 6).

Según este razonamiento, si aumentasen los logros escolares de las mujeres con respecto de los de los hombres (manteniéndose constantes los logros escolares medios), mejoraría el nivel medio del capital humano. Se afirma que si mejora el capital humano mejorará el índice de rentabilidad de las inversiones y que, por lo tanto, subirá la tasa de inversiones, tanto extranjeras como nacionales. Según Klasen, un «factor de distorsión de la selección» similar actúa en favor de la desigualdad entre los sexos en el trabajo. En cuanto a la presencia de la mujer en ocupaciones de dirección, administración, profesionales y técnicas, indica que el nivel medio de aptitud sería superior cuanto más parejamente estuviesen representadas las mujeres en ellas. Habida cuenta de la índole de estas concatenaciones causales, que operan a través de los niveles de calificación profesional, hemos descartado el índice de alfabetización del modelo de IED respecto de los cálculos de la desigualdad entre los sexos considerados más adelante, salvo cuando indicamos otra cosa.

En las regresiones sin variables ficticias regionales, los coeficientes estimados de los cálculos de la representación de las mujeres en la población activa son siempre positivos, y a menudo significativamente, obteniendo coeficientes estimados muy similares entre todos los países y los PMA. Los resultados son más claros en los cálculos de la representación de las mujeres en ocupaciones de dirección y administración que en las ocupaciones profesionales y técnicas, siendo los coeficientes de

las primeras significativos estadísticamente en el umbral del 10 por ciento o más en las seis regresiones sin variables ficticias. Estos coeficientes estimados positivos conciden con la hipótesis del «factor de distorsión de la selección», lo cual quiere decir que hay más IED en los países con mayor igualdad entre los sexos, según estos indicadores. En las regresiones que incorporan variables ficticias regionales, los coeficientes estimados disminuyen considerablemente de valor, pasando uno de ellos a ser negativo y no siendo ninguno estadísticamente. Esta diferencia se debe fundamentalmente a haber incluido la variable ficticia de la región de América Latina y el Caribe.

Si consideramos de nuevo las regresiones sin variables ficticias regionales, todos los coeficientes estimados de la razón entre los años de escolarización de las mujeres y de los hombres son positivos, en consonancia con la hipótesis del «factor de distorsión de la selección». Los resultados son más sólidos con la muestra de todos los países, pues todos los coeficientes estimados son significativos estadísticamente en el umbral del 5 por ciento o más, que con los PMA. Los coeficientes estimados son asimismo siempre mayores si como variable de control utilizamos la escolarización de los varones en lugar de la escolarización global, lo que es coherente con la idea de que el capital humano es un factor que alienta las IED y con el uso como variable de control de la escolarización de los varones, de manera que la escolarización global aumenta si sube la razón entre la escolarización de las mujeres y la de los varones (comparando las líneas correspondientes del cuadro 2). En cuanto a los índices de alfabetización de mujeres y hombres en las regresiones sin variables ficticias regionales, todos los coeficientes estimados son positivos y a menudo de manera significativa en el umbral del 5 por ciento o más, aunque, a diferencia de lo que sucede con la variable de la razón entre la escolarización de las mujeres y la de los varones, los coeficientes estimados son muchas veces menores si utilizamos como variable de control el índice de alfabetización de los varones en lugar del índice global (comparando las líneas correspondientes del cuadro 2). Ahora bien, al igual que con los indicadores de la representación de las mujeres en las ocupaciones, ningún coeficiente estimado de los cálculos de la desigualdad entre los sexos en materia de escolarización y de alfabetización sigue siendo significativo estadísticamente cuando se incluyen variables ficticias regionales, y buen número de ellos pasan a ser negativos.

La diferencia de los resultados de los coeficientes estimados con o sin variables ficticias regionales se debe fundamentalmente a la inclusión de la variable ficticia de la región de América Latina y el Caribe. Como indican estos cálculos de la desigualdad entre los sexos, esta región es relativamente igualitaria según los patrones mundiales (cuadro A1). Para evaluar qué resultados son más concluyentes, con o sin variables ficticias regionales, es preciso averiguar si la región obtiene

buenos resultados en cuanto a atraer IED gracias al «factor de distorsión de la selección» y a consideraciones relativas al capital humano, o bien por otras razones que el modelo no aprehende directamente.

## Conclusiones

En este artículo explicamos una serie de indicadores nacionales de las normas fundamentales del trabajo que nos sirven para dilucidar la validez de la hipótesis según la cual los inversores extranjeros prefieren los países en los que las normas laborales son menos rigurosas. Los modelos econométricos que evalúan el total de las corrientes de IED a partir del decenio de 1990 no arrojan pruebas firmes que sustenten esta creencia arraigada. Esta conclusión concide en general con estudios anteriores, aun cuando se basa en indicadores no tradicionales de las normas del trabajo (algunos de ellos elaborados de nueva planta a partir de la codificación de fuentes textuales) y en muestras comparativamente amplias de países.

Una de las conclusiones más dignas de ser notadas se refiere a la libertad sindical y de negociación colectiva (LSNC), tal como aparece representada en los índices de Freedom House y en los índices elaborados a partir de la codificación de fuentes textuales. Sigue sin haber pruebas que abonen la creencia arraigada, aunque, según esos indicadores, unos derechos de los trabajadores mejor protegidos van unidos a un mayor costo de la mano de obra, habida cuenta de su productividad, el cual influye negativamente en las IED. Se estima que el efecto negativo de unos mayores derechos de LSNC en las IED por conducto de los salarios queda anulado por otros efectos no salariales positivos, por lo cual se infiere generalmente que los países con mayores derechos de LSNC reciben más corrientes de IED. En sí mismas, estas conclusiones nos dicen que no podemos detectar bien los efectos de las normas del trabajo en la ubicación de las IED si consideramos que la única relación causal es el nexo entre el costo y la productividad de la mano de obra. Además, no se ha constatado que los países en que más trabajo infantil hay y es mayor la desigualdad entre los sexos posean una ventaja comparativa para atraer corrientes de IED; antes bien, todas las estimaciones efectuadas que tienen significación estadística apuntan en el sentido contrario.

Además de las constataciones empíricas, hemos presentado los fundamentos teóricos del análisis de las relaciones entre las normas fundamentales del trabajo y la ubicación de las IED. Defendemos un planteamiento de la economía de las normas del trabajo y los derechos de los trabajadores más amplio que las meras relaciones entre el costo de la mano de obra y su productividad (los costos y beneficios), pues el asunto de la ubicación de las IED y del crecimiento económico tiene más de dos facetas. Queremos decir que los efectos de los derechos de

los trabajadores pueden repercutir no sólo a través del nexo entre el costo y la productividad de la mano de obra, sino también por conducto de la mejora de la estabilidad política y social (sobre todo gracias a la libertad sindical y de negociación colectiva) y del nivel profesional del capital humano (sobre todo en lo que se refiere al trabajo infantil y a la desigualdad de los sexos).

Una vez dicho lo anterior, sigue habiendo cuestiones pendientes y es evidente que hay que efectuar más investigaciones. Primero, sería útil explorar con más detenimiento la diferencia entre los resultados del modelo de IED con variables ficticias regionales y sin ellas, que es particularmente llamativa en los cálculos de la desigualdad entre los sexos en las distintas ocupaciones, la escolarización y la alfabetización. Sería provechoso analizar las dimensiones temporales de la relación entre los derechos de los trabajadores y las IED, aunque, como es lógico, sólo se podrá hacer si existen datos que aprehendan debidamente la variación a lo largo del tiempo. Sería asimismo interesante estudiar más de cerca las consecuencias de los derechos de los trabajadores sobre las IED verticales, en oposición a las horizontales, para lo cual lo más práctico parece ser efectuar un análisis de las IED por sectores económicos. Por último, parece importante analizar las relaciones existentes entre los derechos de los trabajadores, la estabilidad política y social y el capital humano. Para ser fructíferas, estas investigaciones deben tomarse en serio la especificidad causal, examinando, por ejemplo, las diferentes clases de trabajo infantil y de desigualdad entre los sexos y las diversas facetas de los derechos de libertad sindical y de negociación colectiva y de la estabilidad política y social.

## Bibliografía citada

- Anker, Richard. 1998. «Overview and introduction», en Anker y otros (1998), págs. 1-23.
- ; Barge, Sandhya; Rajagopal, S., y Joseph, M. P. (directores). 1998. *Economics of child labour in hazardous industries of India*. Baroda, India Centre for Operations Research and Training (CORT).
- Bachman, S. L. 2000. «A new economics of child labor: Searching for answers behind the headlines», *Journal of International Affairs* (Nueva York), vol. 53, núm. 2, págs. 545-572.
- Banco Mundial. 2001. *Engendering development: Enhancing development through attention to gender*. Oxford, Oxford University Press/Banco Mundial.
- Bénabou, Ronald. 1996. *Inequality and growth*. NBER Working Paper núm. 5658. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Billington, Nicholas. 1999. «The location of foreign direct investment: An empirical analysis», *Applied Economics* (Londres), vol. 31, núm. 1, págs. 65-76.
- Blanpain, Roger, y Engels, Chris (directores). 2001. *The OIT and social challenges of the 21st century: The Geneva lectures*. La Haya, Kluwer Law International.
- Blecker, Robert. 1996. *NA FTA, the Peso crisis, and the contradictions of the Mexican economic growth strategy*. Center for Economic Policy Analysis Working Paper, Series I, núm. 3. Nueva York, Center for Economic Policy Analysis.

- Brainard, S. Lael. 1997. «An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade», *The American Economic Review* (Princeton, New Jersey), vol. 87, núm. 4, págs. 520-544.
- Cooke, William N. 1997. «The influence of industrial relations factors on U.S. foreign direct investment abroad», *Industrial and Labor Relations Review* (Ithaca, Nueva York), vol. 51, núm. 1, págs. 3-17.
- , y Noble, Deborah S. 1998. «Industrial relations systems and US foreign direct investment abroad», *British Journal of Industrial Relations* (Oxford), vol. 36, núm. 4, págs. 581-609.
- Culem, Claudy G. 1988. «The locational determinants of direct investments among industrialized countries», *European Economic Review* (Amsterdam), vol. 32, núm. 4, págs. 885-904.
- Freedom House. 1999. *Freedom in the world: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties 1998-1999*. Nueva York, Freedom House.  
Sitio en la Red: [www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org).
- Freeman, Richard. 1996. «International labor standards and world trade: Friends or foes?», en Schott (1996), págs. 87-112.
- Friedman, Joseph; Gerlowski, Daniel A., y Silberman, Johnathan. 1992. «What attracts foreign multinational corporations? Evidence from branch plant location in the United States», *Journal of Regional Science* (Heightstown), vol. 32, núm. 4, págs. 403-418.
- Galli, Rossana. 2001. *The economic impact of child labour*. ILS Decent Work Research Programme Working Paper núm. 128. Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales.
- Goldberg, Linda, y Klein, Michael. 1997. *Foreign direct investment, trade and real exchange rate linkages in Southeast Asia and Latin America*. NBER Working Paper núm. 6344. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Hanson, Gordon H. 2001. *Should countries promote foreign direct investment?* G-24 Discussion Paper Series, núm. 9. Nueva York/Ginebra, UNCTAD/Center for International Development, Harvard University, febrero.
- Hatem, Fabrice. 1998. *International investment: Towards the year 2002*. Nueva York, Naciones Unidas.
- . 1997. *International investment: Towards the year 2001*. Nueva York, Naciones Unidas.
- Head, C. Keith; Ries, John C., y Swenson, Deborah L. 1999. «Attracting foreign manufacturing: Investment promotion and agglomeration», *Regional Science and Urban Economics* (Amsterdam), vol. 29, núm. 2, págs. 197-218.
- Jun, Kwang W., y Singh, Harinder. 1996. «The determinants of foreign direct investment: New empirical evidence», *Transnational Corporations* (Nueva York), vol. 5, núm. 2, págs. 67-105.
- Karier, Thomas. 1995. «U.S. foreign production and unions», *Industrial Relations* (Cambridge, Massachusetts), vol. 34, núm. 1, págs. 107-118.
- Klasen, Stephen. 1999. *Does gender inequality reduce growth and development? Evidence from cross-country regressions*. World Bank Policy Research Report on Gender and Development, Working Paper Series núm. 7. Washington, Banco Mundial.
- Kucera, David. 2001a. *The effects of core workers rights on labour costs and foreign direct investment: Evaluating the «conventional wisdom»*. ILS Decent Work Research Programme Working Paper núm. 130. Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales. <http://www.ilo.org/public/english/bureau/inst/download/dp13001.pdf> (consulta más reciente: 10 de abril de 2002).
- . 2001b. «Decent work and rights at work: New measures of freedom of association and collective bargaining», en Blanpain y Engels (2001), págs. 125-135.
- . 2000. *Measuring fundamental rights at work*. Papers and Proceedings of the International Association for Official Statistics (IAOS) Conference on Statistics, Development and Human Rights.  
Se puede consultar en: [www.statistik.admin.ch/about/international](http://www.statistik.admin.ch/about/international) (consulta más reciente: 15 de marzo de 2002).

- Lawrence, Robert Z.; Rodrik, Dani, y Whalley, John (directores). 1996. *Emerging agenda for global trade: High stakes for developing countries*. Washington, Overseas Development Council.
- Martin, Will, y Maskus, Keith. 1999. *Core labor standards and competitiveness: Implications for global trade policy*. World Bank Development Research Group Paper. Washington, Banco Mundial, octubre.
- Mehran, Farhad. 2000. «OIT labour force participation rates for 10-14-year-olds versus UNESCO school enrolment ratios», *Boletín de Estadísticas del Trabajo* (Ginebra, OIT), núm. 2000-3, págs. xi-xxi.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). 2000. *International trade and core labour standards*. París.
- . 1996. *Trade, employment and labour standards: A study of core workers' rights and international trade*. París.
- OIT. 1998. *Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento*. Ginebra.
- Oman, Charles. 2000. *Policy competition for foreign direct investment: A study of competition among governments to attract IED*. París, OCDE.
- Rodrik, Dani. 1999. «Democracies pay higher wages», *The Quarterly Journal of Economics* (Cambridge, Massachusetts), vol. 114, núm. 3, págs. 707-738.
- . 1996. «Labor standards in international trade: Do they matter and what do we do about them?», en Lawrence, Rodrik y Whalley (1996), págs. 35-79.
- Schneider, Friedrich, y Frey, Bruno. 1985. «Economic and political determinants of foreign direct investment», *World Development* (Oxford), vol. 13, núm. 2, págs. 161-175.
- Schott, Jeffrey (director). 1996. *The world trading system: Challenges ahead*. Washington, Institute for International Economics.
- Taylor, Lance. 1991. *Income distribution, inflation, and growth*. Cambridge (Massachusetts), MIT Press.
- Traxler, Franz, y Woitech, Birgit. 2000. «Transnational investment and national labour market regimes: A case of 'Regime shopping'», *European Journal of Industrial Relations* (Londres), vol. 6, núm. 2, págs. 141-159.
- UNCTAD. 2000. *World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development*. Ginebra, Naciones Unidas.
- . 1999. *World Investment Report 1999: Foreign direct investment and the challenge of development*. Ginebra, Naciones Unidas.
- Wheeler, David, y Mody, Ashoka. 1992. «International investment location decisions: The case of U.S. firms», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 33, núm. 1-2, págs. 57-76.

## Apéndice

### Fuentes de los datos

- Salarios en la industria, valor añadido y empleo  
ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). 2000. *UNIDO Industrial Statistics Database* (nivel de tres cifras de la CIU, versión 0.40). Viena.
- Corrientes de inversiones extranjeras directas  
FMI (Fondo Monetario Internacional). 2000. *International Financial Statistics*. Banco de datos y navegador. Washington.
- Índices de los derechos humanos y políticos  
Freedom House: [www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org).
- Índices de sindicación  
OIT. 1997. *El trabajo en el mundo, 1997-98. Relaciones laborales, democracia y cohesión social*. Ginebra.

- Los índices de Sri Lanka y la República Árabe Siria son de elaboración propia a partir de:  
OIT. *Statistics of Trade Union Membership*. Base de datos de la OIT. Ginebra.  
—. 1999. *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1999*. Ginebra.
5. Índices de actividad de los niños de 10 a 14 años de edad  
OIT. 1996. *Población Económicamente Activa 1950-2010*. Cuarta edición. Ginebra.
  6. Índices brutos de escolarización en la enseñanza secundaria  
UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura). 1998. *UNESCO Statistical Yearbook, 1998*. París.  
—. 1999. *UNESCO Statistical Yearbook, 1999*. París.
  7. Porcentaje de mujeres en la industria  
Elaborado a partir de:  
Banco Mundial. 2000. *World Development Indicators, 2000*. Washington.  
OIT. 1996. *Población Económicamente Activa 1950-2010*. Cuarta edición. Ginebra.
  8. Porcentaje de mujeres en ocupaciones directivas, de administración, profesionales y técnicas  
PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 1998. *Informe sobre el Desarrollo Humano, 1998*. Nueva York.  
OIT. 1999. *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1999*. Ginebra.
  9. Promedio de años de escolarización  
Barro, Robert, y Lee, Jong-Wha. 2000. *International data on educational attainment: Updates and implications*. CID Working Paper núm. 42. Human capital updated files, Abril 2000. Cambridge (Massachusetts), Center for International Development, Harvard University.
  10. Índices de alfabetización  
PNUD. 1998. *Informe sobre el Desarrollo Humano, 1998*. Nueva York.  
UNESCO. 1998. *UNESCO Statistical Yearbook, 1998*. París.  
—. 1999. *UNESCO Statistical Yearbook, 1999*. París.
  11. Clasificación crediticia de los países  
*Institutional Investor* (Nueva York). Varios números.
  12. Todos los demás datos  
Banco Mundial. 2000. *World Development Indicators, 2000*. Washington.



Cuadro A1. Estadísticas descriptivas del PIB por habitante, las corrientes de IED y los indicadores de los derechos de los trabajadores: promedios de mediados de los a os noventa (muestra de 127 países evaluados en los modelos de IED)

	OCDE		Asia oriental y Pacífico		Asia meridional		América Latina y Caribe		África sub-sahariana		Oriente Medio/África del Norte		Europa oriental		Todas las regiones			
	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Desv.-estándar	Cof. de var.	Máximo	Mínimo
	Log. PIB per cápita (\$EEUU)	9.88	9.86	7.96	5.92	7.60	6.17	8.08	7.43	7.62	1.53	0.20	10.55	5.07				
Log. PIB per cápita, PPA	9.83	9.82	8.65	7.38	8.36	7.30	8.60	8.52	8.40	1.05	0.12	10.19	6.13					
Log. corrientes IED, % mundial	0.17	0.22	-1.10	-3.04	-2.34	-4.63	-2.87	-2.50	-2.43	2.35	-0.97	3.21	-8.78					
Índice de libertades civiles (1)	0.95	1.01	4.81	5.67	3.37	6.09	6.52	3.75	4.31	2.87	0.66	10.00	0.00					
Índice de derechos políticos (1)	0.30	0.31	4.31	3.58	2.71	6.18	6.19	3.25	3.84	3.36	0.87	10.00	0.00					
Índice de democracia (1)	0.63	0.66	4.56	4.63	3.04	6.14	6.35	3.50	4.08	3.05	0.75	10.00	0.00					
Índice de sindicación	32.55	33.98	18.75	14.63	15.27	15.85	28.69	48.53	24.56	18.49	0.75	77.20	2.50					
<u>Índice de LSNc, no ponderado (1)</u>	2.06	1.98	5.62	5.71	5.62	4.61	5.31	3.36	4.49	2.96	0.66	10.00	0.00					
<u>Índice de LSNc, ponderado (1)</u>	1.80	1.71	5.24	5.53	5.35	4.44	5.00	3.14	4.24	2.81	0.66	10.00	0.00					
<u>LSNc en las Zonas francas exportadoras (1)</u>	0.05	0.05	0.19	0.80	0.46	0.21	0.07	0.80	0.20	0.41	1.98	1.00	0.00					
Índice de actividad, niños 10-14 años, total	0.64	0.74	7.60	21.96	7.25	29.34	3.48	0.07	10.40	14.00	1.35	54.53	0.00					
Índice de actividad, niños 10-14 años	0.63	0.73	7.92	24.01	10.00	31.73	3.77	0.09	11.62	15.12	1.30	56.87	0.00					
Índice de actividad, niñas 10-14 años	0.65	0.75	7.28	19.77	4.41	26.95	3.17	0.06	9.15	13.23	1.44	52.21	0.00					
Índice niños sin escol. en sec., total	3.00	3.47	35.94	58.20	46.71	73.39	32.43	16.75	38.87	30.38	0.78	95.00	0.00					
Índice niños sin escol. en sec., muchachos	2.74	2.74	35.25	52.40	48.63	70.30	29.07	17.80	37.65	28.92	0.77	94.00	0.00					
Índice niños sin escol. en sec., muchachas	3.59	4.16	36.31	64.80	44.71	75.63	36.14	16.00	39.40	32.01	0.81	96.00	0.00					
<u>Índice trab. inf. en bienes comerciables</u>	0.36	0.42	1.06	3.40	0.88	0.66	0.71	0.20	0.76	1.21	1.60	5.00	0.00					
<u>Índice trab. inf. y peor en bienes comer.</u>	0.50	0.58	1.56	5.20	1.25	0.93	0.86	0.25	1.07	1.76	1.64	7.00	0.00					
<u>Índice trab. inf. todos los sectores</u>	0.59	0.68	2.00	5.40	2.33	2.34	1.43	0.90	1.84	1.72	0.94	7.00	0.00					
Porcentaje de mujeres en la industria	23.42	23.03	31.64	30.48	22.90	20.98	17.39	37.15	24.91	10.16	0.41	56.25	2.75					
Razón dir./mujeres pobl. act.	0.69	0.69	0.54	0.34	0.90	0.42	0.34	0.69	0.62	0.33	0.53	1.78	0.12					
Razón prof./mujeres pobl. act.	1.12	1.13	1.15	0.70	1.53	0.92	1.33	1.28	1.21	0.37	0.30	1.93	0.41					
Prop. escolarización mujeres-hombres	0.92	0.92	0.86	0.59	0.96	0.68	0.70	0.95	0.84	0.21	0.25	1.34	0.18					
Prop. alfabetización mujeres-hombres	0.98	0.98	0.89	0.57	0.97	0.69	0.80	1.00	0.87	0.18	0.20	1.10	0.34					

Notas: Las variables subrayadas son las que hemos elaborado nosotros; los modelos de IED utilizan como variable dependiente el logaritmo de la proporción de un país (en lugar del porcentaje) en las corrientes mundiales de IED. (1) Cuanto menor es la cifra, mayor es la protección de los derechos de los trabajadores.

Cuadro A2. Coeficientes de correlación entre el PIB por habitante, las corrientes de IED y los indicadores de los derechos de los trabajadores: promedio a mediados de los años noventa (muestra de 127 países evaluados en los modelos de IED)

	Log. PIB/ per cápita (\$EEUU)	Log. PIB/ per cápita PPA	Log. corrientes IED, % mundial	Índice libertades civiles	Índice derechos políticos	Índice democracia	Índice sindicación	Índice LSNC no ponderado
Log. PIB per cápita (\$EEUU)	1.00							
Log. PIB per cápita, PPA	0.98	1.00						
Log. corrientes IED, % mundial	0.65	0.68	1.00					
Índice libertades civiles (1)	-0.65	-0.66	-0.35	1.00				
Índice derechos políticos (1)	-0.60	-0.61	-0.37	0.92	1.00			
Índice democracia (1)	-0.64	-0.64	-0.37	0.98	0.98	1.00		
Índice sindicación (1)	0.32	0.36	0.17	-0.30	-0.27	-0.29	1.00	
<u>Índice LSNC no ponderado (1)</u>	-0.35	-0.30	-0.02	0.54	0.50	0.53	-0.39	1.00
<u>Índice LSNC ponderado (1)</u>	-0.38	-0.32	-0.06	0.57	0.54	0.56	-0.39	0.99
<u>LSNC en ZEE (1)</u>	-0.23	-0.22	-0.08	0.15	0.10	0.12	-0.22	0.37
Índ. act., 10-14, total	-0.72	-0.78	-0.55	0.51	0.47	0.50	-0.39	0.21
Índ. act., 10-14, niños	-0.72	-0.78	-0.54	0.50	0.46	0.49	-0.41	0.23
Índ. act., 10-14, niñas	-0.70	-0.76	-0.55	0.51	0.48	0.50	-0.36	0.17
Sin escol. sec., niñas	-0.80	-0.86	-0.60	0.62	0.57	0.60	-0.53	0.38
<u>Trab. inf. todos sect.</u>	-0.49	-0.48	-0.13	0.34	0.27	0.31	-0.39	0.35
Porcentaje mujeres ind.	0.01	0.09	0.03	-0.23	-0.24	-0.24	0.04	-0.19
Razón dir./mujeres pob. act.	0.22	0.25	0.15	-0.46	-0.45	-0.47	-0.05	-0.07
Razón prof./mujeres pob. act.	0.25	0.27	0.09	-0.29	-0.26	-0.28	0.07	0.06
Escol. mujeres-hombres	0.54	0.57	0.43	-0.50	-0.48	-0.50	0.20	-0.08
Alfab. mujeres-hombres	0.60	0.65	0.43	-0.59	-0.57	-0.59	0.40	-0.21

Notas: Las variables subrayadas son las que hemos elaborado nosotros; los modelos de IED utilizan como variable dependiente el logaritmo de la proporción de un país (en lugar del porcentaje) en las corrientes mundiales de IED. (1) Cuanto menor es la cifra, mayor es la protección de los derechos de los trabajadores.

<u>Índice LSNC ponderado</u>	<u>LSNC en ZFE</u>	Índ. act., 10-14 años, total	Índ. act., 10-14 años, niños	Índ. act., 10-14 años, niñas	Sin escol., niñas	<u>Trab. inf. todos sec.</u>	% mujeres industria	Razón dir./muj. act.	Razón prof./muj. act.	Escol. muj.-homb.	Alf. muj.-homb.
1.00											
0.38	1.00										
0.23	0.12	1.00									
0.25	0.16	0.99	1.00								
0.20	0.07	0.99	0.95	1.00							
0.40	0.23	0.84	0.85	0.82	1.00						
0.37	0.43	0.42	0.44	0.38	0.47	1.00					
-0.17	0.06	-0.22	-0.24	-0.19	-0.18	0.09	1.00				
-0.08	0.04	-0.30	-0.25	-0.35	-0.24	-0.11	0.11	1.00			
0.05	0.05	-0.45	-0.38	-0.52	-0.29	-0.05	-0.01	0.34	1.00		
-0.08	0.00	-0.60	-0.57	-0.63	-0.60	-0.24	0.01	0.41	0.58	1.00	
-0.25	-0.03	-0.72	-0.70	-0.73	-0.73	-0.38	0.23	0.48	0.56	0.74	1.00