Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina

Los impactos económicos y sociales

Andrés López y Eugenia Orlicki

Andrés López es Director del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) y Profesor de la Universidad de Buenos Aires

Eugenia Orlicki es Profesora en la Universidad del Litoral

Los autores desean agradecer y recordar con cariño a Daniel Chudnovsky (1944-2007), quien fuera Director del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) hasta su fallecimiento, y responsable principal de los proyectos de investigación cuyos resultados aquí se analizan. A su vez, desean agradecer el apoyo financiero y académico recibido para el desarrollo de esos proyectos, tanto a través del International Development Research Centre (IDRC) –en el marco de la Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas– como del programa Impact of Rich Country Policies on Poverty: a Global View *del Global Development Network*

La Argentina ha sido uno de los principales focos de atracción de inversión extranjera directa (IED) dentro del grupo de los países en desarrollo. El objetivo de este trabajo es presentar la evidencia empírica respecto de los impactos directos e indirectos de la masiva presencia de empresas transnacionales (ET) en la Argentina, incluyendo tanto los económicos (en materia de productividad, comercio exterior, innovación y crecimiento), así como los sociales (empleo, desigualdad salarial). Para realizar esa tarea contamos con los hallazgos de una serie de estudios recientes en los que el tema ha sido examinado en base a técnicas econométricas rigurosas, que permiten separar de forma más clara los efectos propios de la IED sobre las variables objeto de estudio de otras influencias que pudieran afectar dichas variables.

La evidencia sugiere que los impactos macroeconómicos de la IED no han sido significativos, ya que su efecto sobre el crecimiento del PBI no fue positivo ni negativo. En contraste, los impactos microeconómicos y sociales de la IED parecen haber sido más fuertes, aunque con signos heterogéneos. Los resultados parecieran sugerir que los inversores extranjeros han transferido *inputs* (como tecnologías de organización y producción) a las firmas adquiridas, lo cual les permitió lanzar nuevos productos, incrementar su productividad laboral y comerciar más con el exterior, para lo cual no fue necesario incrementar el nivel de las actividades de I&D en las empresas compradas, ya que las filiales de ET pueden acceder a las tecnologías disponibles en sus respectivas corporaciones. Los derrames de estos procesos hacia las firmas locales, en tanto, han sido limitados y heterogéneos, dependiendo fundamentalmente de las capacidades de esas firmas y sus posibilidades de vincularse con las filiales extranjeras. A su vez, la IED no parece haber generado *per se* desempleo, aunque sí puede haber contribuido, aunque en menor medida que otros factores, al incremento en la desigualdad de la distribución del ingreso.

La evidencia aquí presente no sugiere que la IED sea una panacea para el crecimiento ni para mejorar generalizadamente el desempeño empresario en la Argentina, pero tampoco avala la percepción mayoritariamente negativa hacia la IED que se ha extendido en los últimos años. Lo que muestra, en todo caso, es que la Argentina perdió la oportunidad de obtener mayores beneficios del masivo ingreso de IED durante la última década y media. Para revertir esta situación, se requieren políticas públicas específicas que apunten a mejorar la *calidad* de la IED recibida y a potenciar los derrames que dicha inversión puede generar sobre la economía local.

1. Introducción

La Argentina ha sido uno de los principales focos de atracción de inversión extranjera directa (IED) dentro del grupo de los países en desarrollo –entre 1992 y 2006 el país recibió casi U$S 100 mil millones de IED, ubicándose entre los 10 mayores receptores entre dicho grupo de países–.

Como resultado de este ingreso masivo de IED, la presencia de las empresas transnacionales (ET) creció sustancialmente. El número de filiales de ET entre las 500 firmas líderes de la Argentina se incrementó de 219 en 1993, a 318 en 2000 y 335 en 2004. En tanto, su participación en el valor agregado generado por ese conjunto de empresas aumentó de un 62% en 1993, a 82% en 2000 y 86% en 2004[1].

[1] Datos del INDEC, en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE).

La magnitud de este fenómeno llama naturalmente a preguntarse por sus impactos, tanto económicos como sociales. Entre los primeros, podemos distinguir los de naturaleza macroeconómica de aquellos de carácter más microeconómico (aunque naturalmente hay interacción entre ambas dimensiones).

Por el lado macro, el principal interés es analizar la influencia de la masiva llegada de IED sobre la inversión bruta doméstica y, a posteriori, sobre el crecimiento. La IED puede contribuir al aumento de la inversión doméstica no sólo directamente, sino también a través de la inducción de mayores inversiones en firmas locales que necesiten ampliarse o modernizarse para competir con las filiales de las ET, o para convertirse en sus proveedoras (efecto *crowding in*). Sin embargo, también podría ocurrir el efecto contrario, ya que la masiva llegada de IED podría incluso desalentar a las firmas locales a realizar inversiones que hubieran hecho en otro contexto (efecto *crowding out*) debido, por ejemplo, a que la brecha de competitividad con las filiales extranjeras es demasiado grande y torna imposible la supervivencia de la empresa local[2].

[2] En Agosin y Mayer (2000) se muestra que la IED tuvo un efecto *crowding in* en Asia pero un efecto *crowding out* en América Latina.

En cuanto a la micro, y en el escenario abierto en los '90 –en particular a partir de la apertura de la economía–, podríamos esperar que las filiales de ET hubieran cerrado, al menos parcialmente, la brecha de productividad con la frontera internacional –para ser capaces de competir en el nuevo contexto–, y operaran con un grado creciente de integración comercial con el resto del mundo, tendiendo a especializarse en un menor número de segmentos de negocios para ganar competitividad. A la vez, dichas filiales tendrían un menor grado de integración nacional que en el pasado (especialmente, vis a vis la etapa sustitutiva de importaciones), dado el contexto de economía más abierta en el que operan actualmente –y la tendencia de las ET a emplear *proveedores globales* para toda la corporación–.

Eventualmente, y si bien el escenario aperturista podría haber forzado a las ET a acelerar los procesos de lanzamiento y/o adopción de nuevas tecnologías, también sería esperable que las filiales locales redujeran la intensidad de sus actividades de innovación en el país, ya que la apertura abarata la adopción de tecnologías importadas, a lo cual se suma la tendencia de las ET a homogeneizar plataformas tecnológicas entre sus distintas filiales.

Pero el nuevo escenario no debió haber tenido únicamente consecuencias sobre las estrategias y desempeños de las ET. También las empresas de capital nacional se vieron expuestas a nuevas reglas de juego, debiendo enfrentar una incrementada

competencia en sus respectivos mercados, tanto por el mayor ingreso de productos de origen extranjero, como por la propia llegada masiva de IED. En ese contexto, esperaríamos encontrar conductas heterogéneas entre las empresas locales, yendo desde estrategias *ofensivas* –en búsqueda de mejorar productividad, costos, tecnologías y calidad, de modo de estar en mejores condiciones para competir– hasta quiebras o traspaso de activos, pasando por todo tipo de estrategias *defensivas*, tendientes a preservar algunos espacios de mercado a través de *downsizings*, pasaje de la producción a la comercialización, lobby con el Estado para obtener medidas de protección, entre otras opciones.

Dentro de este contexto general, la mayor presencia de las ET, *per se*, podría haber generado tanto impactos positivos como negativos sobre las firmas locales. Uno de los mecanismos básicos de transmisión de esos impactos son los llamados *spillovers* o derrames. Si bien originalmente, en la literatura internacional, dichos mecanismos se supusieron portadores de beneficios para las firmas locales (por ejemplo, a través del acceso al nuevo conocimiento introducido por las filiales extranjeras, que posibilita obtener mejoras de productividad, o por la vía de un más fácil ingreso a mercados de exportación abiertos por las ET), luego se observó, a través del trabajo empírico en distintos países, que también podían generar perjuicios (esto es, los derrames podían ser negativos).[3] Asimismo, de la literatura recibida surge la posibilidad de que el signo y magnitud de los derrames pudiera ser diferente según las capacidades y respuestas de las firmas locales ante la presencia de las ET.

[3] Ver Gorg y Strobl (2001), Gorg y Greenaway (2004) y Chudnovsky et al (2006b) para sendos *surveys* sobre el tema.

Los impactos de la IED no se agotan, sin embargo, en el plano económico, sino que también se extienden a lo social. Esto es particularmente importante de analizar considerando que aunque puedan existir juicios contrapuestos sobre los logros y problemas de la Convertibilidad en cuanto a los indicadores puramente económicos, es bastante evidente que su legado en materia social (desempleo, pobreza, distribución del ingreso) fue notoriamente negativo. Preguntar entonces acerca de si la IED contribuyó o no a generar esos impactos negativos resulta absolutamente pertinente en el caso argentino.

El objetivo de este trabajo es presentar la evidencia empírica respecto de los impactos de la IED, tanto económicos como sociales, en la Argentina. Afortunadamente, para realizar esa tarea contamos con los hallazgos de una serie de estudios recientes en los que el tema ha sido examinado en base a técnicas econométricas rigurosas, que permiten separar de forma más clara los efectos propios de la IED sobre las variables objeto de estudio de otras influencias que pudieran afectar dichas variables. En otras palabras, la evidencia aquí reportada se basa casi en su totalidad en metodologías más confiables (e.g. datos de panel) que la simple estadística descriptiva o las técnicas econométricas tradicionales (por ejemplo, series de tiempo).

El trabajo se organiza del siguiente modo. La segunda sección presenta la evolución de la IED en la Argentina durante y después del fin de la Convertibilidad. La tercera sección está dedicada a examinar los impactos directos e indirectos de la masiva presencia de ET en la Argentina, incluyendo tanto los económicos (en materia de productividad, comercio exterior, innovación y crecimiento), así como los sociales (empleo, desigualdad salarial). En la última sección se presentan no sólo las lecciones que surgen de dicho análisis, sino también algunas sugerencias de política tendientes a mejorar el balance costo-beneficio de la IED en la economía local.

2. La IED en la Argentina

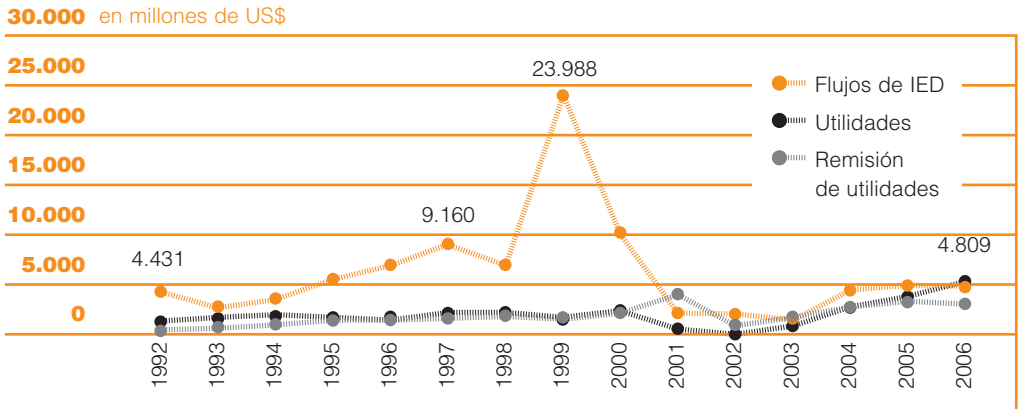
2.1. El *boom* de los '90

El *Gráfico 1* permite observar la evolución de los flujos de IED ingresados a la Argentina desde 1992 al presente. El año de mayores ingresos se alcanza en 1999 con la compra de la petrolera estatal YPF por parte de la empresa española Repsol, operación que explica el récord de IED observado en aquel año[4]. Los flujos de IED reconocen una tendencia ascendente a lo largo de los años noventa: de U$S 3.612 millones anuales en promedio en 1992-1993, pasan a U$S 5.397 millones entre 1994 y 1996 y a U$S 13.312 millones entre 1997 y 1999[5]. En tanto, el stock de IED como porcentaje del PBI escaló del 6,8% en 1990 al 23,8% en el año 2000, en una tendencia ascendente sostenida *(Cuadro 1)*. Todo esto en el marco de un boom global de la IED, coronado en 2000 con una cifra récord de U$S 1.400.000 millones a nivel mundial.

En tanto, un hecho notable es el alto volumen alcanzado por la remisión de utilidades, en particular a partir de mediados de los '90, siendo que incluso en ciertos años se observa que las utilidades remitidas superan a las totales *(Gráfico 1)* –naturalmente, de esto surge que los índices de reinversión de utilidades han sido bajos–. De hecho, la remisión de utilidades superó a las ganancias totales considerando el período 1995-2001 como un todo. Si bien se ha sugerido que este comportamiento estuvo fuertemente influenciado por los altos volúmenes de remisión de utilidades de las empresas privatizadas, también puede revelar objetivos de corto plazo en las estrategias inversoras de las ET.

El *Cuadro 2* presenta el origen de los flujos de IED en la Argentina. Durante los '90 el grueso de los mismos fue extra-regional, donde los países desarrollados (en particular EE.UU. y Europa) fueron la fuente del 80-90% de los ingresos[6]. Otro aspecto interesante es la presencia de importantes inversiones de países como España y Chile –vinculadas en gran medida con la oleada de privatizaciones–, que no estaban previamente entre las principales naciones de origen de la IED en la Argentina.

Gráfico 1. Flujos de IED y utilidades en la Argentina. 1992-2006



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

Cuadro 1. Stock de IED como porcentaje del PBI. 1980-2005

	1980	1990	2000	2005
Argentina	2,6	6,8	23,8	30,4
Países en desarrollo	4,9	9,8	26,2	27,7
Países desarrollados	5,0	8,2	16,3	21,4
Mundo	4,9	8,4	18,3	22,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

[4] La operación de compra involucró en total cerca de U$S 15.200 millones, aunque de la información disponible no se puede estimar con precisión qué porcentaje de dicho monto fue financiado vía IED.

[5] Si bien la enorme magnitud de la cifra es en gran parte producto de la compra por parte de Repsol de la mayoría del paquete accionario de la ex petrolera estatal YPF, aún sin dicha operación la IED arribada en 1999 hubiera sido de todos modos record histórico, alcanzando más de U$S 10.000 millones.

[6] La falta de datos suficientemente desagregados en cuanto al origen de IED impide conocer la precisa magnitud de dicho porcentaje.

[7] 2004 es el último año disponible para esta serie.

[8] Idem nota al pie 7.

[9] Hacia 1980 el sector industrial tenía el 62% del stock de IED en la Argentina (UNCTAD, 1994).

[10] Lamentablemente, no existen datos sobre IED en agricultura, la cual, por noticias periodísticas, podemos presumir que dista de ser nula, en particular tras la devaluación de 2002.

[11] En cuanto a las formas que puede adoptar la IED, Dunning (1994) distingue cuatro grandes tipos: *resource seeking, market seeking, efficiency seeking* y *strategic asset seeking*. *Resource seeking* son las inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es, obviamente, la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Las inversiones *market seeking* se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor (y eventualmente el de los países cercanos). Al presente, la IED del tipo *market* o *resource seeking* estaría cediendo su

Cuadro 2. Flujos de IED en la Argentina por país de origen, 1992-2004[7] (%)

Pais	1992-2001	2002-2004
Europa	**62**	**14**
Alemania	2	10
España	39	2
Francia	10	-9
Italia	4	4
Países Bajos	4	12
Reino Unido	2	-11
Otros	2	5
América del Norte	**25**	**13**
Estados Unidos	24	12
Otros	1	1
América Central y Caribe	**1**	**5**
América del Sur	**5**	**21**
Chile	4	1
Otros	1	20
Otras Regiones	**6**	**47**
Total	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

Cuadro 3. Flujos de IED en la Argentina por sector, 1992-2004 (%)[8]

Sector	1992-2001	2002-2004
Petróleo	**34**	**35**
Minería	**1**	**4**
Industria Manufacturera	**21**	**42**
Alimentos, Bebida y Tabaco	7	7
Textil y Curtido	0	0
Papel	1	3
Química, Caucho y Plástico	7	8
Cemento y Cerámicos	1	1
Metales comunes y elab. de metales	1	15
Maquinarias y equipos	1	-1
Industria automotriz y equip. de transporte	4	9
Electricidad, Gas y Agua	**12**	**4**
Comercio	**5**	**1**
Transporte y Comunicaciones	**9**	**-10**
Bancos	**10**	**7**
Otros	**7**	**17**
Total	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales.

lugar predominante a otro tipo de estrategias, denominadas *strategic asset seeking*. "El objetivo central de este tipo de estrategias es adquirir recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales. Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales, hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizadas" (Dunning, 1994, p.36). Por otro lado, en la medida en que se modifican las condiciones de competencia en los mercados receptores como resultado del propio proceso de desarrollo económico o de la liberalización comercial o por la emergencia de nuevos competidores locales, las inversiones *market seeking* son seguidas con frecuencia de inversiones *efficiency seeking*, en las cuales se busca racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de ámbito.

En tanto, al analizar el destino de los ingresos de IED, se observa que el sector servicios recibió el grueso de los flujos durante la década pasada *(Cuadro 3)*. La atracción de IED a las ramas de servicios se vinculó con el proceso de privatizaciones, pero también con la llegada de importantes inversiones en áreas como bancos y comercio. En tanto, el sector industrial absorbió una porción de IED bastante inferior a la que tenía en la etapa sustitutiva de importaciones[9] (cambio asociado, entre otras razones, a la pérdida de peso del sector manufacturero en la economía).

Es interesante observar, además, que dentro del sector industrial, las ramas de alimentos y bebidas, química y equipo de transporte (fundamentalmente automóviles) son las que recibieron la mayor parte de la IED manufacturera, repitiendo lo observado en el período sustitutivo. También es importante tener en cuenta el fuerte monto de la IED recibida en petróleo (hecho vinculado básicamente a la mencionada compra de la petrolera estatal YPF por parte de la ET española Repsol)[10].

En trabajos previos buscamos determinar, dentro del sector industrial, qué tipo de ramas atraían más IED (Chudnovsky y López, 2002). En general, se observaba que la IED no tendía a radicarse en sectores *trabajo-intensivos*, lo cual confirmaba la evidencia presentada en los estudios incluidos en Chudnovsky (1999 y 2001) en el sentido de que la IED orientada a exportar bienes basados en costos laborales bajos no había tenido prácticamente presencia en el país en los años '90.

De aquí surge un claro contraste entre los flujos de IED recibidos por la Argentina y aquellos registrados en México y la Cuenca del Caribe. En el segundo caso, la IED ha sido principalmente de naturaleza *efficiency seeking*[11], orientada mayoritariamente al sector industrial, y materializada en forma predominante por empresas estadounidenses que van en búsqueda de reducir costos –principalmente laborales– para desarrollar algunas actividades trabajo intensivas que forman

parte de sus respectivos sistemas internacionales de producción intra-corporativos. Si bien el principal efecto positivo de este tipo de IED ha sido la generación de fuertes corrientes de exportación y de nuevos puestos de trabajo, sus impactos en términos de encadenamientos productivos, capacitación de recursos humanos y desarrollo tecnológico a nivel local han sido bajos (CEPAL, 2005).

En contraste, la IED dirigida hacia la Argentina ha sido predominantemente de tipo *market seeking*, con fuerte base en el sector servicios –en muchos casos vinculados a privatizaciones–, siendo también relevantes los flujos de tipo *resource seeking* asociados a la búsqueda de recursos naturales. Se observaron también estrategias de tipo *efficiency-seeking* de alcance básicamente regional, facilitadas por el desmantelamiento de barreras tarifarias dentro del MERCOSUR, lo cual permitió especializar a las filiales por líneas de productos que luego son intercambiados regionalmente. La liberalización unilateral también dio lugar a que las filiales complementen su oferta local con bienes importados y reemplacen proveedores locales con importaciones de insumos y bienes de capital. Sin embargo, raramente las filiales locales se reconvirtieron con el objetivo de pasar a formar parte de estrategias intra-corporativas de búsqueda de eficiencia global, siendo que las lógicas predominantes fueron de naturaleza local/regional.

Para finalizar, cabe observar que la IED arribada al país se ha movido alineada, en cuanto a modalidades de ingreso, con las tendencias mundiales y con las observables en los países desarrollados, ya que las fusiones y adquisiciones (FYA) explicaron más del 60% de los flujos de IED. Un factor explicativo importante para entender la alta incidencia de las FYA en la Argentina –además del acompañamiento de las tendencias globales– remite principalmente al desarrollo de la política de privatizaciones. Sin embargo, también han sido muy significativas las FyA que involucran firmas privadas.

2.2. Los flujos post-Convertibilidad

En el *Gráfico 1* podemos observar la fuerte caída de los flujos de IED recibidos por la Argentina a partir del año 2000: el promedio anual de flujos recibidos entre 2001 y 2006 fue de U$S 3.395 millones contra los U$S 8.253 millones si se consideran los nueve años previos. Esta caída en parte es reflejo de similares tendencias a nivel internacional, tras el techo alcanzado en 2000. Sin embargo, reconoce asimismo determinantes específicos propios del país.

Las razones de la menor atractividad de la Argentina para la IED son bastante claras. Hacia fines de 1998 comenzó una etapa recesiva en la economía del país, que terminó de manera dramática hacia fines de 2001/comienzos de 2002 con una mega-devaluación del peso, el *default* de la deuda externa y el virtual colapso del sistema bancario[12]. En 2002 el país vivió la más fuerte caída del PBI en toda su historia (superando el 10%).

La salida de la Convertibilidad vino acompañada de conflictos entre el gobierno y los inversores extranjeros principalmente en dos áreas: bancos (por el problema de las compensaciones post-devaluación a los depósitos y créditos nominados en dólares) y privatizadas (por el congelamiento en pesos de las tarifas que estaban, originalmente, fijadas en dólares). En particular, en el caso de las privatizadas

[12] Obsérvese que es justamente en estos años de recesión cuando se alcanzan los récords históricos de IED. Esto muestra que hay un *lag* entre las decisiones de inversión y la concreción de las operaciones respectivas. En contraste, la inversión de cartera ya comenzó a ser negativa en 1999 –lo cual no es sorprendente considerando la mayor volatilidad de esta última variable–.

los conflictos escalaron hasta el punto de que muchas empresas presentaron demandas ante el CIADI –y de hecho la Argentina se convirtió en el país con más demandas ante dicho organismo (con 40 sobre 183 demandas a junio de 2005)– (ver Bouzas y Chudnovsky, 2004, para un análisis del tema).

Si bien algunos inversores han comenzado a retirar sus demandas, el descongelamiento de tarifas ha procedido muy lentamente, lo cual ha hecho que varias empresas extranjeras se hayan retirado del país, vendiendo en general sus participaciones a inversores locales o a fondos de inversión. También algunos bancos han concretado procesos de desinversión, aunque en escaso número y correspondiendo a casos de pequeño porte.

Pese a este contexto, es importante destacar que tanto el número de filiales de ET en la cúpula empresaria como su participación en el valor agregado siguieron creciendo, como se dijo antes, entre 2001 y 2004. A su vez, en 2004 los flujos de IED en relación con el PBI y la inversión bruta interna retomaron los niveles de la segunda mitad de los '90. Asimismo, si bien los flujos de IED se redujeron significativamente *vis a vis* la década pasada, el *ratio* stock de IED/PBI continuó aumentando *(ver Cuadro 1)* –en gran medida, este resultado es producto de la fuerte (e histórica) caída del PBI medido en dólares–.

En cuanto al origen de la IED arribada a la Argentina en este nuevo período, se observa un fuerte peso de *otros países (Cuadro 2),* que, en este caso, incluye la fuerte inversión brasileña observada tras la crisis de 2001 –Brasil no aparece discriminado como origen en las estadísticas oficiales–. También hay países cuyas empresas, en el neto, desinvierten en la Argentina –es el caso del Reino Unido–. México es otro país cuyas inversiones no aparecen desagregadas, pero que también ha sido origen de relevantes flujos de IED en el período reciente.

En lo que hace a sectores, y tal como resultaba esperable en el contexto post-devaluación y congelamiento de tarifas en servicios públicos, vemos una mayor relevancia de las inversiones en sectores transables, mientras que el peso de los servicios en la IED bajó del 43% al 27% entre 1992-2000 y 2001-2004 *(Cuadro 3).*

Si bien todavía no contamos con datos que permitan evaluar con rigor si tras la devaluación se produjeron cambios temporarios o estructurales en las estrategias de las ET instaladas en el país, en algunos sectores se observan tendencias nuevas. Es el caso de la industria automotriz, por ejemplo, donde se ha observado una gran diversificación de mercados –cuando antes la industria exportaba básicamente a Brasil–, e incluso la asignación de modelos exclusivos para la filial argentina en varias empresas. Cabe analizar a futuro si estas tendencias se mantienen o profundizan, y en qué medida en otros sectores pueden desarrollarse trayectorias similares.

En el balance, en lo que va de la década, si bien la IED en la Argentina cayó frente a los elevadísimos niveles de segunda mitad de los '90, de todos modos los flujos recibidos siguen siendo altos en la comparación histórica y la IED siguió ganando peso relativo. Es factible, además, que en la medida en que el país siga creciendo y no aparezcan nuevos episodios de crisis profundas, se recupere parte de la atractividad perdida en los últimos años. Esto hace aún más relevante el estudio de los impactos de la IED, tema al cual se aboca la sección siguiente.

3 Los impactos de la IED en la Argentina

3.1. Consideraciones generales

La contribución de la IED al desarrollo económico de los países receptores depende fundamentalmente del impacto de la presencia de las ET –las cuales canalizan el grueso de los flujos de inversión extranjera– sobre las economías en las cuales se instalan.

Las filiales de ET tienen ventajas de propiedad derivadas del acceso a las tecnologías de producto y de proceso y las prácticas organizacionales, productivas, comerciales y ambientales de sus casas matrices. Así, dichas filiales –en particular cuando se instalan en países en desarrollo– generalmente tienen, *vis a vis* sus competidores locales, una mayor productividad y una mayor capacidad de lanzar nuevos productos y procesos productivos al mercado.

Asimismo, la IED debería tener un impacto sobre las corrientes de comercio de los países receptores, considerando que las filiales de ET se integran en redes corporativas que, teóricamente, facilitarían el intercambio de bienes y servicios con otras filiales, la casa matriz e, incluso, con terceras partes (proveedores, etc.). Por un lado, en función tanto de sus superiores niveles de productividad como de su mayor facilidad de acceso a los mercados extranjeros, se puede suponer que las ET tendrán una mayor propensión a exportar que las firmas locales. Por otro, se puede pensar que en función de su mayor posibilidad de abastecerse desde el exterior, tanto de insumos y bienes finales, como de bienes de capital, las filiales de las ET tenderán a operar con una mayor propensión a importar que las empresas locales.

Más allá de los efectos directos de la IED, también importan los efectos indirectos, esto es, aquellos que recaen sobre las empresas de capital nacional. En el caso de la productividad, por ejemplo, podrían surgir *derrames (spillovers)* positivos para las firmas de los países receptores, que se manifestarían por distintas vías:

1. El mejoramiento del capital humano mediante la eventual disponibilidad para las firmas o instituciones locales de operarios, técnicos e ingenieros, capacitados por las filiales en actividades de producción, comercialización y/o innovación.
2. El ingreso de nuevas ET o el aumento en la competitividad de las filiales ya instaladas puede elevar el nivel de competencia en el mercado doméstico e inducir a las firmas locales que compiten con las extranjeras a elevar su productividad y/o a mejorar la calidad de sus productos (sea realizando inversiones y/o beneficiándose de *filtraciones de conocimiento* desde las filiales) –i.e. derrames *horizontales* o intra-sectoriales–.
3. Las firmas locales pueden beneficiarse de las tecnologías y prácticas organizacionales de las ET, a través de los mayores requerimientos de calidad, precio y/o plazo de entrega que las filiales suelen exigir a sus proveedores y de la eventual asistencia técnica que les brinden para satisfacer dichos requerimientos –i.e. derrames *verticales* o inter-sectoriales–.

Mientras que las filiales de ET tendrían incentivos a evitar los derrames *horizontales*, podrían verse estimuladas a promover los derrames *verticales* o inter-sectoriales. Este tipo de derrames probablemente no perjudique a las ET, y eventualmente podría beneficiarlas en la medida en que vuelva más productivos y eficientes a sus clientes y/o proveedores (Kugler, 2000).

Las filiales de ET podrían generar también *market access spillovers,* en la medida en que su actividad de exportación pueda reducir el costo de acceso a información sobre los mercados externos y/o facilitar un proceso de aprendizaje exportador para las firmas locales, ya sea por efecto demostración o por generar una mayor competencia.

Sin embargo, los derrames, o efectos indirectos, no siempre serán positivos. Por ejemplo, pueden aparecer derrames de productividad negativos cuando las firmas domésticas se ven forzadas a reducir su producción –y esto lleva a una menor productividad en sus establecimientos– ante la creciente presencia en el mercado de firmas extranjeras (Aitken y Harrison, 1999). Los derrames verticales negativos, en tanto, pueden aparecer cuando, por ejemplo, los proveedores locales son desplazados del mercado como consecuencia de un sesgo de las filiales en favor de proveedores extranjeros.

Una importante consideración de tipo conceptual debe realizarse en este punto. Si los derrames se asocian con *filtraciones de conocimiento,* hablar de derrames negativos no tiene sentido (dado que nos veríamos forzados a asumir que las firmas nacionales reducen su productividad o cierran sus puertas debido a dichos derrames). En cambio, si los derrames son entendidos en un sentido más amplio (incluyendo todos los efectos sobre las firmas nacionales derivados de la presencia de las ET), entonces es posible encontrar tanto derrames positivos como así también negativos.

Desde hace varios años se han llevado adelante estudios empíricos para tratar de captar la existencia, magnitud y signo de los efectos directos e indirectos de la IED sobre los países receptores. La metodología empleada para realizar dichos estudios, a su vez, ha ido variando a lo largo del tiempo. Así, los estudios de casos de países o industrias donde las ET tienen una participación relevante han sido crecientemente reemplazados por estudios econométricos.

Para poder comparar la productividad u otros indicadores de desempeño de las filiales de las ET con respecto a sus contrapartes nacionales no alcanza sólo con observar los promedios de dichos indicadores para ambos tipos de firma. Es fundamental utilizar procedimientos que permitan controlar por características observables y no observables de las empresas y, de esa forma, tratar de aislar la importancia de la variable propiedad extranjera como factor causal del diferencial en el desempeño (lo cual implica analizar el problema de endogeneidad).

No siempre los trabajos empíricos han seguido dichos procedimientos. De hecho, es sólo en los últimos años cuando se ha generalizado su uso, y con ello ha ido cambiando el consenso acerca de cuáles son los efectos directos e indirectos de la IED. Por ejemplo, según un *survey* reciente los estudios econométricos realizados en países industrializados que controlan por la heterogeneidad de las firmas, sólo en algunos casos encuentran un pequeño efecto positivo de la nacionalidad sobre el desempeño de la firma y/o que el origen del capital sea efectivamente la variable explicativa del mejor desempeño -cuando los estudios basados en metodologías menos rigurosas tendían a mostrar un impacto mucho mayor de dicha variable- (Barba Navaretti y Venables, 2004, p. 161).

Lo mismo vale para los *derrames*. En el caso de los derrames de productividad, que fueron los primeros en captar la atención de la literatura, los estudios pioneros mayoritariamente encontraban evidencia de derrames positivos, pero estaban basados en datos de corte transversal, lo cual impedía captar la mencionada

heterogeneidad a nivel firma. Asimismo, estos estudios no tomaban en cuenta el impacto de la composición sectorial de la IED, por lo cual una correlación positiva entre la presencia de ET y la productividad de las firmas locales podría aparecer aún en ausencia de derrames, debido simplemente al hecho de que las ET tienden a invertir en sectores de alta productividad.

Los estudios más recientes, basados en su mayoría en técnicas de datos de panel, tienden a mostrar una realidad más heterogénea. Muchos de ellos han encontrado derrames negativos, mientras que otros muestran que los derrames pueden existir pero son contingentes, ya que dependen de diferentes factores, mayormente relacionados con variables de carácter tecnológico. Los modelos de datos de panel, además de permitir controlar por aspectos no observables que pueden afectar a las decisiones de inversión de las ET, permiten tomar en consideración los cambios que pueden afectar a la productividad de las firmas en el tiempo, debidos por ejemplo a modificaciones en el contexto institucional o macroeconómico, o a la demora que pueden tener las firmas locales para absorber los derrames de conocimiento de las filiales extranjeras.

Por otra parte, mientras los trabajos más antiguos no tomaban en cuenta de forma adecuada la existencia de distintas clases de derrames, y habitualmente omitían analizar los canales a través de los cuales dichos derrames podían aparecer, los estudios más recientes han comenzado a achicar la brecha entre teoría y medición en esta área (por ejemplo, los trabajos que resaltan el rol de las brechas de productividad o las capacidades de absorción como determinantes de la posibilidad de que surjan derrames positivos para las firmas locales a partir de la IED).

Así como han ido cambiando la metodología y los resultados de los estudios respectivos, también lo ha hecho la *opinión dominante* en torno al impacto de la IED sobre los países receptores. Hace unos años Blomström y Kokko (1996) concluían que *"la evidencia acerca de los derrames derivados de la IED en los países receptores sugiere que dichos efectos existen y pueden ser relevantes tanto intra como entre sectores, aunque no hay evidencia concluyente acerca de su naturaleza y magnitud"*. Sin embargo, poco más adelante, Rodrik (1999) consideraba que la evidencia empírica no corroboraba las *"extravagantes afirmaciones referidas a los derrames positivos derivados de la IED"*.

Al presente, la posición más extendida respecto de los efectos de la IED es considerablemente más balanceada que en el pasado, posición que compartimos y planteamos en los trabajos que hemos venido realizando sobre el tema. En consecuencia, al menos a nivel académico, ya casi nadie cree en el tipo de argumento que transmitían los defensores del Consenso de Washington en los años 90 y que se reflejaba en la frase, acuñada por Moran, *"the more FDI the host country can attract the better"* (Moran *et al*, 2005 p. 2). Un punto clave, en este sentido, es que la literatura más reciente tiende a resaltar el hecho de que los efectos directos e indirectos de la IED dependen en gran medida de las estrategias y objetivos que persigan las ET y del ambiente y las capacidades disponibles en los países receptores.

Así, por ejemplo, mercados cerrados que atraen IED *market-seeking* pueden hacer que las ET operen con niveles de productividad lejanos de la frontera internacional y que estén poco integradas desde el punto de vista comercial con el exterior. Si bien esas características negativas podrían no existir en escenarios de economías abiertas, en esos casos podrían surgir otro tipo de costos –por ejemplo, la debilidad de los vínculos de las ET con proveedores locales–.

Más en general, la materialización de los potenciales derrames de la IED depende no sólo del tipo de estrategia que sigan las ET, sino también de la capacidad de absorción de las firmas locales, sean éstas proveedoras, clientes o competidoras de las filiales, de la infraestructura industrial y tecnológica del país receptor y del contexto en que operan las firmas nacionales y extranjeras. Esto último incluye, de manera crucial, el ambiente macroeconómico e institucional, abarcando no sólo las mencionadas políticas comerciales, sino también más en general todas aquéllas que tienen un impacto sobre el desempeño empresario.

Lo discutido hasta ahora trata básicamente sobre efectos *microeconómicos* de la IED. Correspondientemente, los trabajos respectivos a nivel empírico usualmente se basan en datos a nivel firma. Sin embargo, también la literatura recibida ha discutido acerca de la relación entre IED y crecimiento, tema que, naturalmente, debe ser tratado a nivel país.

En este caso, la discusión usualmente no sólo explora el impacto de la IED sobre el crecimiento del PBI de los países receptores, sino que también analiza la causalidad inversa, esto es, si es el crecimiento el que motiva a la IED (hipótesis plausible a la luz del antes mencionado predominio de la IED horizontal o *market seeking* en las décadas recientes). Como veremos más adelante, también en esta área la evidencia empírica ha ido cambiando de signo –del optimismo al escepticismo, en general– a medida que se han utilizado técnicas econométricas cada vez más avanzadas.

Finalmente, la IED también tiene impactos en lo social. Por un lado, la IED podría generar nuevos empleos, especialmente si es de tipo *greenfield*. Sin embargo, podría también tener impactos negativos sobre el empleo, por ejemplo, si las ET que adquieren empresas de capital nacional reemplazan a proveedores locales por importaciones. Asimismo, las empresas locales –que usualmente usan técnicas más trabajo-intensivas que las ET– podrían verse desplazadas de sus mercados por la presencia masiva de firmas extranjeras. La IED también puede tener efectos distributivos adversos si, por ejemplo, las ET tienen un sesgo a emplear trabajo calificado y, por tanto, contribuyen a ampliar la brecha salarial entre personas con diferentes niveles de calificación (Barry *et al*, 2001).

En suma, tal como lo señala un reciente trabajo sobre el tema *"the evidence... demonstrates that a search for a 'universal result' of FDI on a developing country is simple misguided. FDI can have dramatically differing impacts –both positive and negative–"* (Moran *et al*, 2005, p. 375). Lo relevante, entonces, es estudiar los impactos de la IED en casos nacionales específicos, en base a evidencias y metodologías lo más completas y rigurosas posibles. Este trabajo apunta a presentar los resultados de una serie de estudios que han apuntado a cubrir ese objetivo en el caso argentino, lo cual se hace en los apartados siguientes. Luego, en la sección final, volvemos sobre los hallazgos reportados a fin de concluir acerca del impacto del boom de la IED desde el punto de vista del proceso de desarrollo económico en la Argentina.

3.2. Efectos económicos

3.2.a. Productividad

Si bien muchos trabajos empíricos han dado cuenta del hecho de que las filiales de ET tienen mayores niveles de productividad que las empresas locales, una vez que se controla por otras características observables y no observables de las firmas el rango de las diferencias se reduce considerablemente desde 30%-70% a 1%-7%

(Barba Navaretti y Venables, 2004). Asimismo, cuando se controla por el hecho de que las ET pueden adquirir las firmas locales que ya son las mejores en términos de productividad, en algunos casos el efecto nacionalidad se desvanece, aunque es importante considerar que en ningún caso se hallan impactos negativos.

En lo que hace a derrames, en el caso de los horizontales, los estudios más recientes, basados en procedimientos econométricos avanzados, no encuentran mucha evidencia de impactos positivos, especialmente en los países en desarrollo. En parte de esta literatura se tiende a enfatizar el hecho de que la magnitud y signo de los derrames pueden depender críticamente de las capacidades de las firmas locales y/o de la distancia tecnológica entre ellas y las filiales de ET (véase Gorg y Greenaway, 2004 y Lipsey y Sjoholm, 2005 para reseñas y balances críticos de la literatura).

En contraste, en lo que respecta a los derrames verticales –que han sido mucho menos estudiados que los horizontales– los trabajos de Javorcik (2004) y de Blalock y Gertler (2005) sugieren que existen derrames positivos desde las filiales de las ET a sus proveedores locales, confirmando la intuición antes mencionada respecto de que dichos derrames podrían ser, al contrario de los horizontales, beneficiosos para las ET.

Para el caso argentino, en base a un panel de firmas manufactureras con datos para el período 1992-2001, construido a partir de dos encuestas de innovación realizadas en los últimos años (INDEC-SECYT, 1998; INDEC-SECYT-CEPAL, 2003), un estudio constató que las filiales de ET exhiben mayores niveles de productividad que las firmas nacionales. Si bien no se encuentra evidencia acerca de la existencia de generalizados derrames positivos ni negativos derivados de la presencia de ET para las firmas domésticas –esto es válido tanto para los derrames horizontales como para los verticales–, el trabajo muestra que las firmas nacionales que poseen altas capacidades de absorción –medidas a través de un indicador que combina variables vinculadas a capital humano, actividades de innovación y uso de técnicas modernas de gestión– reciben derrames positivos de la presencia de ET en su misma rama (Chudnovsky *et al.*, en prensa).

En un estudio sobre el mismo panel, pero focalizado en las empresas que fueron adquiridas por inversores extranjeros (i.e. aquellas que *cambiaron de manos* durante el período bajo análisis), se encontró evidencia de que el cambio de manos desde nacional a extranjera tuvo un efecto positivo sobre la productividad de las firmas adquiridas. Estos resultados se obtuvieron controlando por diversas características observables y no observables de las empresas analizadas. En tanto, en dicho estudio tampoco se encuentra evidencia acerca de la existencia de derrames verticales u horizontales sobre las empresas nacionales (Chudnovsky *et al*, 2007)[13].

Finalmente, un trabajo de Chudnovsky *et al* (2006b) muestra que en los sectores con protección efectiva elevada la presencia de ET generó efectos negativos sobre la productividad de las firmas locales. De algún modo, esto va en dirección de subrayar el impacto negativo de la IED cuando se dirige principalmente a explotar los mercados de los países receptores.

3.2.b. Comercio exterior

En cuanto al impacto de la IED sobre el comercio exterior de los países receptores, hay relativamente pocos estudios sobre el tema (ver una reseña en Gorg y Greenaway, 2004). Algunos trabajos encuentran que las filiales de ET exportan más que las empre-

[13] Si bien en este trabajo utilizamos evidencia proveniente de varios estudios, dado que una buena parte de la misma proviene del trabajo de Chudnovsky et al (2007), al final presentamos, para los lectores interesados, un anexo en donde se detallan los modelos empleados y se incluyen las tablas con los resultados de los ejercicios econométricos.

sas nacionales (ver, por ejemplo, Roper y Love, 2001 –en un estudio con datos para la República de Irlanda e Irlanda del Norte-, Aitken *et al*, 1997 –México–y Kneller y Pisu, 2004 –sobre Gran Bretaña–). En contraste, no hemos encontrado evidencia de estudios empíricos basados en técnicas econométricas que muestren que las ET importan más que las firmas locales (de hecho, parece ser un tema poco analizado aún).

En lo que respecta a derrames en materia de exportaciones, algunos estudios encuentran efectos positivos sobre las firmas locales (Aitken *et al*, 1997 –con datos sobre México–, Greenaway *et al*, 2004 –Gran Bretaña–, Alvarez, 2005 –Chile–), pero otros trabajos no encuentran evidencia en ese sentido (Barrios *et al*, 2003 –con un panel de firmas españolas–).

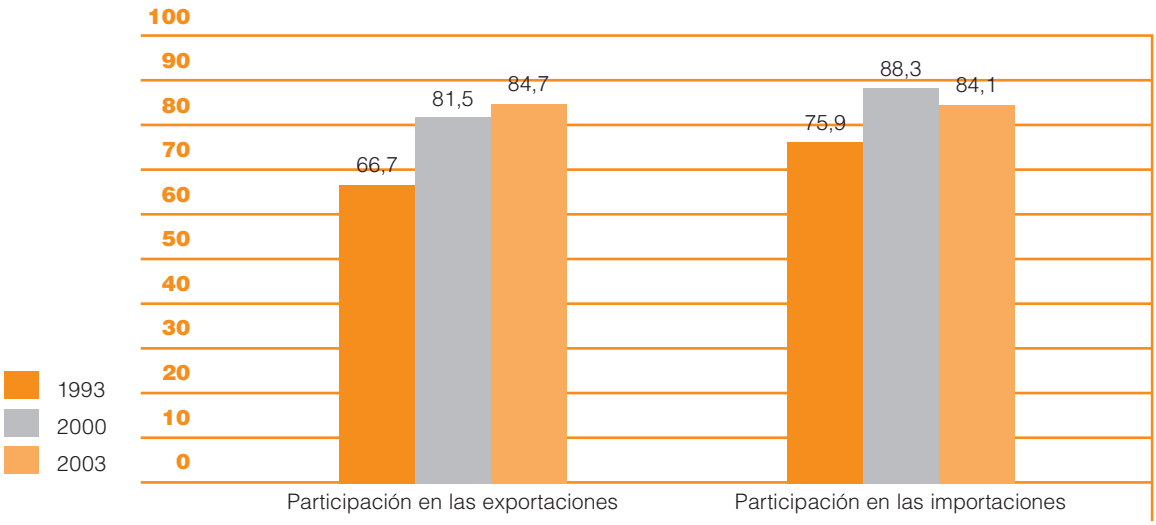
Estudiar la relación entre IED y comercio es muy importante en el caso argentino considerando el fuerte papel de las ET en el comercio exterior –papel que recorre una clara tendencia ascendente, en particular en materia de exportaciones– (*Gráfico 2).*

¿Cuál es la evidencia empírica respecto de la propensión a comerciar de las filiales de ET y los eventuales derrames hacia las firmas locales en el caso argentino? En un estudio coordinado por Chudnovsky y López (2002), trabajando con datos de 1992, 1997 y 2000, en base a la técnica de *matched pairs*, se encontró que las ET tendían a exportar e importar más que las firmas locales. Estudios recientes, elaborados en base a fuentes de datos más completas, han permitido utilizar técnicas econométricas más avanzadas para analizar el mismo tema.

En un estudio con datos de panel para 1992-2001, Chudnovsky *et al* (2007) encuentran que las empresas que fueron adquiridas por inversores extranjeros exportan e importan más (tanto en valores absolutos como con relación a la facturación), luego del cambio de propiedad, que las empresas nacionales, controlando por diversas características observables y no observables de las empresas analizadas. Este efecto se da en forma gradual y es robusto a diversas especificaciones del modelo. En lo que respecta a derrames verticales u horizontales sobre las empresas nacionales, en dicho estudio no se obtiene evidencia acerca de su existencia.

[14] Los datos de participación de las ET se calculan sobre el universo de las 500 mayores empresas del país.

Gráfico 2. Participación de las ET en las exportaciones e importaciones de las empresas líderes en la Argentina –1993, 2000 y 2003– (%)[14]



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas/INDEC (Argentina)

En tanto, también se han realizado trabajos que buscan analizar no sólo el desempeño comercial general de las ET, sino también las características del comercio exterior de ese tipo de firmas. En un estudio previo (Chudnovsky y López, 2001), mostrábamos, a través de un análisis de estadística descriptiva, que las filiales instaladas en la Argentina tenían un patrón de comercio esencialmente asimétrico, en tanto que el contenido tecnológico de sus exportaciones era claramente inferior al de sus importaciones. En tanto, el peso de los países desarrollados -y en particular de las respectivas regiones de origen de las filiales- en la pauta importadora era superior al que tenían en las exportaciones, en particular cuando se trataba de bienes manufacturados.

Si bien no hemos podido corroborar estos hallazgos con técnicas econométricas rigurosas en el caso argentino, vale la pena mencionar un trabajo reciente de Hiratuka y De Negri (2004) que utilizó esas técnicas para estudiar el tema para el caso brasileño. Lo que muestran los autores es que las empresas de EE.UU., Canadá y Europa importan más productos desde sus regiones de origen que las demás empresas, pero sin presentar diferencias significativas en cuanto a las regiones de destino de las exportaciones. A su vez, la densidad tecnológica de las importaciones realizadas por las ET desde su región de origen es mayor que la de sus importaciones totales. Así, el mayor volumen de importaciones desde su región de origen puede deberse a la dependencia tecnológica de las filiales de ET respecto de sus casas matrices.

En tanto, no disponemos aún de datos que permitan evaluar de modo riguroso en qué medida la devaluación ocurrida en el país ha implicado transformaciones estructurales en las formas de inserción comercial de las ET. La evidencia estadística disponible sugiere que, comparando 2000 contra 2003, las ET incrementaron su propensión a exportar[15] *(Cuadro 4)*, resultado previsible considerando la devaluación y la crisis macroeconómica ocurridas en dicho período (Hiratuka y Sabatini, 2006).

[15] La propensión a exportar (importar) se calcula como el cociente entre las exportaciones (importaciones) y las ventas totales.

En el caso de la propensión a importar, el coeficiente medio de importación creció tanto en las firmas nacionales como en las extranjeras. Si bien el contexto de devaluación y recesión nos haría esperar caídas en los coeficientes de importación, también hay que tener en cuenta que la devaluación tiene un efecto adicional en sentido contrario, ya que en 2003 estamos comparando importaciones que, aunque menores en volumen vis a vis 2000, siguen denominadas en dólares, contra ventas que en su mayor parte siguen la evolución de los precios locales. Los datos disponibles no permiten analizar el impacto de los distintos factores mencionados sobre la evolución de los coeficientes de importación.

Cuadro 4. Propensiones a exportar e importar. 2000-2003 (%).

Coeficientes de exportación		
2000	Extranjeras	11,4
	Nacionales	7,9
2003	Extranjeras	18,1
	Nacionales	11,6
Coeficientes de importación		
2000	Extranjeras	14,7
	Nacionales	5,6
2003	Extranjeras	18,0
	Nacionales	10,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Hiratuka y Sabatini (2006).

En todo caso, es preciso que, a medida que pase el tiempo, y se disponga de bases de datos que permitan hacer análisis más rigurosos, se investigue acerca de si los cambios percibidos a partir de la evidencia estadística de naturaleza descriptiva efectivamente suponen transformaciones duraderas en las estrategias de las ET o no.

Finalmente, en Hiratuka y Sabatini (2006) también se analiza en qué medida las ET tienen una mayor propensión a comerciar con el MERCOSUR que las firmas nacionales. En un trabajo previo (Chudnovsky y López, 2002) no se habían encontrado diferencias estadísticamente significativas en ese ámbito, en base a información de comercio exterior para el año 2000. En contraste, el estudio más reciente, en base a datos de 2003, halla que en la Argentina las ET tienen mayor propensión a comerciar con el MERCOSUR tanto desde el punto vista de las importaciones como de las exportaciones. Esta mayor orientación regional del comercio de las ET podría estar reflejando la permanencia, e incluso la profundización de las estrategias *efficiency seeking* dentro del ámbito del MERCOSUR.

3.2.c. Investigación y desarrollo e innovación

Los gastos en I&D por parte de las ET dan cuenta de casi la mitad del gasto mundial en ese rubro y de más de dos tercios del gasto realizado a nivel empresas. Aunque las ET tradicionalmente han centralizado sus actividades de I&D en sus casas matrices, y eventualmente en sus filiales en países industrializados, en los últimos años se observa una descentralización de aquéllas hacia algunos países en desarrollo en Asia y, en menor medida, en América Latina, especialmente Brasil (UNCTAD, 2005).

El tema es relevante en la medida en que la literatura reciente tiende a sugerir que el aumento de la productividad y la competitividad en los países en desarrollo depende no sólo de la incorporación de modernas tecnologías de origen importado, sino también de la realización de esfuerzos sistemáticos a nivel local en materia de I&D (Lederman y Maloney, 2003).

En ese sentido, es bien conocido el contraste entre los países del Este Asiático y los de América Latina tanto en lo que hace a la magnitud de los gastos en I&D, como en las fuentes de financiamiento y ejecución de dichos gastos. Así, Corea del Sur y Taiwán destinan 3% y 2,5% (respectivamente) del PBI a I&D, mientras que China asigna el 1,2%; en los tres países más del 60% del gasto en I&D lo realizan las empresas (en Corea esa cifra ronda el 75%). En América Latina, en contraste, el gasto en I&D es de mucha menor envergadura. En la Argentina, el esfuerzo en I&D alcanzó al 0,44% del PBI (en 2004) y menos de un tercio fue realizado por el sector privado.

Similares contrastes se observan en materia del gasto en I&D de las filiales extranjeras. Tomando los datos de las filiales de ET estadounidenses (provistos por el *Bureau of Economic Analysis*), se observa que mientras que en la Argentina las filiales manufactureras de dicho origen gastan apenas el 0,2% de sus ventas en I&D, en Corea, China y Singapur las cifras respectivas son 1,8,% 1,5% y 1,2%.

Cabe preguntarse, en este contexto, cuál ha sido el aporte de la IED a la realización de actividades de I&D en la Argentina y, siguiendo lo hecho en los apartados anteriores, indagar acerca de la existencia de derrames hacia las firmas locales.

Refiriéndonos al universo de los países en desarrollo, no son muchos los trabajos que buscan determinar si las ET desarrollan –*vis a vis* sus pares nacionales– más o menos actividades de I&D en los países receptores, y son menos aún los que indagan acerca de posibles derrames hacia las firmas nacionales de las actividades de I&D de las

filiales extranjeras –no estamos hablando aquí de derrames de productividad, sino de la siguiente cuestión: el hecho de que las filiales de ET desarrollen actividades de I&D, incrementa o no la probabilidad de que las empresas nacionales hagan lo mismo?–.

Un trabajo para Turquía (Erdilek, 2005) muestra que las filiales de ET tienen una mayor propensión a encarar actividades de I&D que las firmas locales y exhiben niveles de gasto relativo superiores, aunque la magnitud de esos efectos sería más fuerte en las filiales con participación minoritaria. A la vez, el mismo trabajo muestra, al menos en algunos de los varios ejercicios allí presentados, que la presencia extranjera estimula el desarrollo de actividades de I&D por parte de las firmas locales que operan en el mismo sector.

En contraste, en un estudio para la India, Kumar y Aggarwal (2000) encuentran que las filiales de ET gastan menos en I&D que sus pares locales, a la vez que también difiere la naturaleza de la I&D realizada en cada caso. Mientras que para las empresas locales la I&D sirve para mejorar su capacidad de absorción de las tecnologías extranjeras y sustentar su expansión exportadora, para las ET es un vehículo para adaptar las tecnologías de sus casas matrices al mercado de la India o para aprovechar las ventajas de dicho país realizando I&D útil para sus respectivas casas matrices.

En el mismo sentido, Srholec (2005), citado en UNCTAD (2005), trabajando con datos para la República Checa, encuentra que las ET eran menos propensas a realizar actividades de I&D que las firmas locales. Un hallazgo similar aparece en Jefferson *et al* (2002) para un panel de firmas chinas. En un estudio para Taiwán, Chuang y Lin (1999) concluyen que la IED y la I&D doméstica son substitutos, ya que las ET tienen poco incentivo a realizar este tipo de actividades en los mercados de destino considerando la posibilidad de recibir tecnología desde sus casas matrices.

Para el caso brasilero, Laplane *et al* (2006) constataron que las filiales de ET gastan proporcionalmente menos en I&D que las empresas nacionales, controlando por factores como tamaño, calificación del personal y orientación exportadora, entre otros. Un resultado similar es encontrado por Dias de Araujo (2005), quien también encuentra que las ET son menos propensas a gastar en I&D que sus pares locales. Esto, como lo aclaran los autores, no significa que las filiales innovan menos que sus contrapartes nacionales (la encuesta mencionada revela que el 68% de las filiales extranjeras son innovadoras, contra el 30% de las empresas nacionales), sino que utilizan con ese objetivo conocimientos provistos fundamentalmente por sus respectivas corporaciones.

Al mismo tiempo, Laplane *et al* (2006) encontraron que tanto la presencia extranjera como la intensidad media de los gastos en I&D de las empresas extranjeras que actúan en un determinado sector afectan positivamente el esfuerzo en I&D intramuros de las firmas locales. Sin embargo, los derrames encontrados son relativamente pequeños. También Dias de Araujo (2005) encuentra efectos de derrame predominantemente positivos (aunque, dado que el autor diferencia las firmas locales y extranjeras por tipo de sector y niveles de productividad, también halla algunos casos minoritarios de derrames negativos).

¿Cuál es la evidencia disponible en el caso argentino? En un estudio realizado sobre insumos y resultados del proceso innovativo en la industria manufacturera en 1992-2001 el origen del capital de la empresa no resultó ser una variable explicativa ni del nivel de gastos en I&D (relativo a ventas) ni de la posibilidad de lanzar innovaciones al mercado (Chudnovsky *et al*, 2006a).

Por otra parte, en el antes mencionado estudio de Chudnovsky *et al* (2007), encontramos que las firmas adquiridas por inversores extranjeros tenían una mayor probabilidad de introducir nuevos productos o procesos al mercado *vis a vis* las firmas locales. Sin embargo, la adquisición de firmas locales por ET no impactaba sobre el nivel de gastos en I&D ni tampoco se registraban derrames horizontales o verticales hacia las firmas nacionales. Estos hallazgos van en el mismo sentido de lo encontrado en Brasil –las filiales de ET pueden ser más innovadoras debido al conocimiento que reciben desde el resto de la corporación–.

Sin embargo, cabe acotar que la adquisición de una firma local por parte de inversores extranjeros aumenta la probabilidad de que las firmas proveedoras del sector en el que la adquisición tuvo lugar lancen o adopten nuevas tecnologías –esto es, hay derrames verticales positivos–. Esto podría indicar que los cambios de manos hacia propietarios extranjeros inducen una mayor actividad innovadora en los proveedores, hecho no sorprendente considerando que usualmente las filiales de ET tienen mayores exigencias en materia de proveedores que sus pares locales.

3.2.d. Crecimiento

En los últimos años se ha producido un extenso debate acerca de las relaciones entre IED y crecimiento. Algunos trabajos han mostrado que la IED es un factor causal del crecimiento en los países en desarrollo, en particular cuando en los países receptores se alcanzan ciertos umbrales mínimos de capital humano y/o apertura (Borensztein *et al*, 1998; Bloningen y Wang, 2005; Zhan, 2001).

En contraste, un trabajo de Carkovic y Levine (2005), empleando nuevas técnicas econométricas, no halla evidencia de impactos positivos de la IED en el crecimiento. En la misma dirección van los trabajos de Calderón *et al* (2004) -al igual que el de Carkovic y Levine, este trabajo cubre tanto países desarrollados como en desarrollo-, quienes encuentran que la relación causal va desde el crecimiento a la IED, y Mencinger (2003), quien estudiando las economías en transición del Este Europeo llega a la conclusión de que la IED tuvo un impacto negativo sobre el crecimiento –el autor lo atribuye al predominio de las FyA dentro de la IED arribada a la región–.

En tanto, otros trabajos muestran evidencias más heterogéneas. Por ejemplo, Chowdhury y Mavrotas (2005) encuentran que la IED y el crecimiento se determinan mutuamente en los casos de Tailandia y Malasia, pero que en Chile la relación va del crecimiento a la IED. En tanto, Cuadros *et al* (2004), trabajando con varios países de América Latina, comprueban un impacto positivo de la IED sobre el crecimiento sólo en el caso de México. Basu *et al* (2003) concluyen que en economías abiertas la IED y el crecimiento se retroalimentan, pero que en economías cerradas la relación es unilateral, del crecimiento a la IED. Choe (2003), en tanto, también halla evidencia de una relación bidireccional entre IED y crecimiento, pero señala que los efectos más fuertes van del segundo a la primera.

¿Qué dice la evidencia disponible al respecto en el caso argentino? Un trabajo de Bittencourt *et al* (2006) explora esta cuestión a través de dos metodologías: un análisis de las relaciones de integración y causalidad entre las series de IED, inversión y PBI para los países del MERCOSUR y el uso de un modelo de crecimiento con paneles de países (que son las metodologías usadas en los estudios arriba mencionados). En ninguno de los dos casos se encuentra evidencia de que la IED genere crecimiento.

Explorando la dinámica de las relaciones entre las series mencionadas para el período 1950-2004, los autores encuentran que en ninguno de los países del MERCOSUR puede afirmarse que la IED haya contribuido al crecimiento del PBI, aunque la relación inversa se comprueba para Uruguay y, débilmente, para la Argentina.

En tanto, con un panel para el período 1970-2004 integrado por los cuatro países del MERCOSUR Bittencourt *et al* (2006) encuentran efectos positivos sobre el crecimiento por parte de variables representativas de la acumulación de capital físico y humano, así como de la tasa de crecimiento del período previo, pero la IED no resultó una variable explicativa de significación. En resumen, la IED no parece haber tenido efectos positivos (aunque tampoco negativos) sobre el crecimiento en la Argentina en las últimas décadas.

3.3. Efectos sociales

3.3.a. Empleo

La teoría recibida no sugiere un impacto único de la IED en el empleo total de las economías receptoras ya que, tal como lo señala Dicken (2003), ese impacto depende del balance entre las fuerzas de creación y destrucción de empleo.

Por el lado de las fuerzas de creación, la IED podría generar puestos de trabajo tanto directos como indirectos. Estos últimos serían en las firmas vinculadas –-que generalmente son domésticas– con las firmas extranjeras (por ejemplo, proveedores, clientes). El número de puestos de trabajo creados directamente en una ET depende de la escala de sus actividades y de la naturaleza de sus operaciones, en particular si es capital o trabajo intensiva. En tanto, el número de puestos de trabajo creados indirectamente depende de la extensión de los *linkages* o vínculos generados entre las ET y las firmas domésticas, y de la cantidad de ingreso adicional generado por las ET que es retenido dentro de la economía receptora.

Por el lado de las fuerzas de destrucción, las empresas domésticas podrían ser desplazadas del mercado debido a que no estarían en condiciones de competir con filiales extranjeras de mayor tamaño y superiores niveles de competitividad –lo cual también podría inhibir la formación de nuevas empresas locales–. De esta forma, las ET podrían estar desplazando no sólo puestos de trabajo existentes, sino también potenciales, en las firmas domésticas. Lo mismo ocurre con las relaciones con proveedores, ya que se podrían producir efectos de destrucción de empleo si hay una preferencia de las filiales de ET por proveedores extranjeros por sobre los locales.

La evidencia empírica acerca del impacto neto de la IED sobre el empleo es limitada y ambigua (Taylor y Driffield, 2005). En un estudio reciente, Banga (2005) encuentra que la IED no tuvo un impacto significativo en el empleo del sector industrial indio. Según el autor, esto podría deberse al hecho de que la IED se concentró en industrias intensivas en capital como la química, automotriz, farmacéutica, etc.

En cuanto a la composición del empleo, Barba Navaretti y Venables (2004) señalan que la evidencia disponible sobre si las ET emplean una mayor cantidad de trabajadores calificados que las firmas locales en los países receptores no es concluyente. Según la teoría, la demanda relativa de trabajo calificado depende de la intensidad factorial de las actividades que realizan las ET en los países receptores y emisores. De los estudios que utilizan datos a nivel sectorial surge que la brecha en la

intensidad de la calificación de los empleados entre las ET y las firmas nacionales es mayor en los países en desarrollo, como México, que en los países avanzados, como Estados Unidos (Feenstra y Hanson, 1997; Blonigen y Slaughter, 2001).

¿Cuál es la evidencia sobre este tema para el caso argentino? Trabajando con el mismo panel de empresas anteriormente mencionado, Chudnovsky *et al* (2007) no encuentran evidencia de que la adquisición por parte de inversores extranjeros de una firma local haya impactado en el número total de sus trabajadores. Asimismo, tampoco hallan evidencia de que hayan existido *spillovers* –ni horizontales ni verticales– de la presencia extranjera sobre el empleo total de las firmas domésticas.

En cambio, los autores encuentran que el coeficiente entre trabajadores calificados y el total de trabajadores se incrementó cuando las firmas locales fueron adquiridas por inversores extranjeros. Al igual que los resultados de Feenstra y Hanson (1997), esto confirmaría la hipótesis de la existencia de una brecha en la intensidad de la calificación entre las ET y las firmas nacionales.

3.3.b. Desigualdad salarial

Según Lipsey (2002), *"es raro encontrar un estudio sobre IED y salarios para cualquier país que no encuentre que las firmas extranjeras pagan mayores salarios, en promedio, que las firmas con dueños locales"*. De esta forma, si las firmas en manos extranjeras pagan mayores salarios que las que están en manos locales, su presencia podría afectar el nivel de salarios de estas últimas –generando los ya mencionados *spillovers*–. En teoría, los efectos de la inversión en los salarios de las firmas locales tendrían lugar siempre y cuando la curva de oferta laboral no sea horizontal –es decir, cuando no exista un *ejército de reserva* de desocupados–.

¿Cuáles serían las razones de que las firmas extranjeras paguen mayores salarios, *ceteris paribus,* que las firmas domésticas? En primer lugar, probablemente las ET buscan minimizar el riesgo de que la acumulación de capacidades o conocimientos en los trabajadores que ellas emplean se disipe a través de un frecuente *turn over* laboral. En segundo lugar, las ET podrían pagar salarios más altos para atraer mejores trabajadores, mientras que las firmas locales, al conocer mejor el mercado de trabajo local, podrían identificar y atraer a los mejores trabajadores sin pagar salarios tan altos. En tercer lugar, las firmas extranjeras podrían obtener mayores ganancias que las firmas locales y, como Blanchflower *et al* (1996) argumentan, los salarios podrían estar correlacionados positivamente con las ganancias –Söderbom y Teal (2001) muestran que ello es lo que ocurre en Ghana–. En cuarto lugar, Gorg *et al* (2002) plantean que el hecho de que las firmas extranjeras paguen mayores salarios que las domésticas podría deberse a que ellas proveen a los trabajadores de un entrenamiento laboral más productivo que el provisto por las firmas locales.

Por otro lado, la IED también podría generar efectos no deseados en el mercado laboral, por ejemplo en materia de desigualdad salarial. Barry *et al* (2001) argumentan que dado que las ET generan una mayor demanda de trabajo calificado, contribuyen a incrementar los salarios relativos para ese tipo de trabajadores, lo cual traería aparejado un aumento de la desigualdad salarial en los países receptores. En cambio, Gorg y Greenaway (2004) consideran que cuando los trabajadores no calificados están desocupados o subocupados, las firmas extranjeras podrían emplearlos, lo cual llevaría a una reducción de la brecha salarial. En consecuencia, el impacto sobre la desigualdad salarial puede ser tanto positivo como negativo,

dependiendo de diversos factores, y en particular de la situación del mercado laboral en el país receptor (Taylor and Driffield, 2005). En la misma línea, la evidencia empírica reciente sobre este punto muestra resultados heterogéneos.[16]

¿Qué muestra la evidencia disponible sobre el tema para el caso argentino? El estudio de Chudnovsky *et al* (2007) busca analizar la relación entre IED y salarios utilizando un enfoque basado en datos provenientes de las encuestas de hogares. En particular, se testea si en los sectores donde la presencia extranjera es mayor son aquellos en donde, *ceteris paribus*, se observa un mayor incremento de la desigualdad salarial.

[16] Ver Bruno et al (2004) y Taylor y Driffield (2005).

Los autores no encuentran evidencia de efectos de la presencia de la IED sobre el salario promedio. Este resultado es robusto a una serie de especificaciones y controles alternativos. En cambio, hallan evidencia de un efecto de la presencia extranjera sobre el diferencial salarial –o premio– de los trabajadores calificados del sector manufacturero. En base a los resultados de las regresiones se desprende que un aumento del 10% en la presencia extranjera origina un incremento del 1,02% en los salarios de los trabajadores calificados.

En resumen, los resultados confirman que la mayor presencia de IED lleva a un incremento del premio salarial para los trabajadores calificados. Ello coincide con el resultado de que las ET emplean relativamente una proporción mayor de trabajadores calificados. Por lo tanto, la IED parece haber contribuido a la expansión de la desigualdad salarial en la Argentina.

4. Conclusiones y recomendaciones de política

Resumiendo la evidencia aquí presentada, podemos decir que ella no sugiere que la IED sea una panacea para el crecimiento ni para mejorar generalizadamente el desempeño empresario en la Argentina, tal como tendían a suponer, explícita o implícitamente, los sostenedores del llamado Consenso de Washington, que inspiró la ola de reformas de los '90. Sin embargo, tampoco avala la percepción mayoritariamente negativa hacia la IED que se ha extendido en los últimos años.

Los impactos macroeconómicos de la IED no han sido significativos, ya que su efecto sobre el crecimiento del PBI no fue positivo ni negativo. Esto no sorprende a la luz del hecho de que muchos de los estudios más recientes realizados sobre el tema por diversos autores para otros países/regiones apuntan en la misma dirección. En contraste, los impactos microeconómicos y sociales de la IED parecen haber sido más fuertes, aunque con signos heterogéneos, tal como surge del siguiente resumen de la evidencia discutida en este trabajo.

1. Las filiales de ET son más productivas y comercian más (tanto en valores absolutos como en proporción a las ventas) que las firmas locales.
2. Las adquisiciones de empresas locales por parte de firmas extranjeras no tuvieron efectos sobre el nivel de gastos en I&D de las firmas adquiridas, pero aumentaron la probabilidad de que estas últimas introduzcan nuevos productos y/o procesos.
3. La IED no ha generado derrames, ni positivos ni negativos, para las firmas locales, con dos excepciones: a) las firmas locales con altas capacidades de absorción recibieron derrames positivos de la presencia de ET en su mismo sector; b) las firmas proveedoras de sectores en donde se ha profundizado la presencia extranjera

incrementan su probabilidad de lanzar nuevos productos o procesos al mercado. Ello puede ser interpretado en el sentido de que las firmas domésticas necesitan mejorar sus activos tecnológicos para poder convertirse en proveedores de las ET.

4. Contrariamente a lo que muchas veces se asume en la Argentina, no se encuentra evidencia de que el empleo total haya aumentado (o disminuido) como resultado de la adquisición de una firma doméstica por parte de inversores extranjeros. Lo mismo ocurre con los salarios. Sin embargo, estas adquisiciones tuvieron un impacto en la composición del empleo, ya que incrementan la participación del empleo calificado en el empleo total.
5. La presencia de IED tuvo un impacto positivo en el diferencial salarial para los trabajadores calificados, por lo cual contribuyó a incrementar la brecha con los ingresos de los trabajadores no calificados.

En resumen, estos resultados parecieran sugerir que los inversores extranjeros han transferido *inputs* (como tecnologías de organización y producción) a las firmas adquiridas, lo cual les permitió lanzar nuevos productos, incrementar su productividad laboral y comerciar más con el exterior, para lo cual no fue necesario incrementar el nivel de las actividades de I&D en las empresas compradas, ya que las filiales de ET pueden acceder a las tecnologías disponibles en sus respectivas corporaciones. Los derrames de estos procesos hacia las firmas locales, en tanto, han sido limitados y heterogéneos, dependiendo fundamentalmente de las capacidades de esas firmas y sus posibilidades de vincularse con las filiales extranjeras.

A su vez, la IED no parece haber generado *per se* desempleo, aunque sí puede haber contribuido al incremento en la desigualdad de la distribución del ingreso. Sin embargo, es probable que el impacto de la IED sobre la inequidad haya sido inferior al de otros factores, tales como la liberalización comercial, el desigual acceso a la educación o el desempleo –ver Gasparini *et al* (2001), para un análisis de este tema–.

Nuestra lectura de lo hasta aquí discutido puede resumirse del siguiente modo: la Argentina perdió la oportunidad de obtener mayores beneficios del masivo ingreso de IED durante la última década y media. Es indudable que mayores estudios son necesarios para precisar mejor nuestra comprensión de los impactos de la IED, y en particular para analizar en qué medida ellos son diferentes a los aquí comentados una vez que el panorama macroeconómico del presente es muy distinto del de los '90. Sin embargo, entendemos que del análisis presentado en este trabajo pueden extraerse algunas lecciones de política tendientes a mejorar el impacto de la IED sobre la economía argentina.

En este punto, es interesante señalar que, a diferencia de lo que ocurría en los años '90, donde las políticas para promover la competitividad y la innovación habían sido relegadas a un plano secundario (o se suponía que se identificaban con las reformas estructurales de aquella década), en años recientes se observa un saludable retorno de la discusión acerca de si dicho tipo de instrumentos tiene un lugar en la agenda de los países en desarrollo.

Así, al presente, tanto en los organismos multilaterales de crédito como en el ámbito académico, hay mayor receptividad para ideas en pro de políticas específicas que intenten atacar las fallas de mercado y coordinación que pueden ser obstáculos para los procesos de desarrollo económico. En consecuencia, de lo que se trata ahora no es tanto de argumentar a favor de este tipo de políticas en función de la teoría económica

y de la experiencia extra regional, sino más bien de diseñar los marcos institucionales adecuados para diagnosticar los problemas específicos que enfrentan las firmas para mejorar su competitividad en una realidad cambiante, tomar iniciativas de política en los distintos ámbitos detectados como problemáticos y evaluar su efectividad.

En primer lugar, diremos que los impactos de la IED dependen en buena medida de las capacidades de las firmas locales para competir con las filiales extranjeras, beneficiarse de los derrames que ellas puedan generar o vincularse con dichas filiales como proveedoras o subcontratistas. En consecuencia, las políticas tendientes a fortalecer las competencias de las empresas locales –en particular las PyMEs– y ayudarlas a vincularse con las filiales de las ET son una parte importante de la agenda tendiente a aumentar los beneficios percibidos por el país a partir de la masiva presencia de IED en el territorio.

En segundo lugar, los esfuerzos de política en materia de atracción de IED deben focalizarse no tanto en la cantidad como en la calidad de las inversiones. Por ejemplo, en los '90 la IED fue mayoritariamente *market-seeking* y se materializó predominantemente a través de FyA. Al presente, sería necesario que las actividades de promoción de la IED se dirijan a atraer más inversión *greenfield* y a que las filiales extranjeras en el territorio argentino no sólo apunten a explotar el mercado local, sino también a integrarse en cadenas de valor globales y a formar parte de estrategias corporativas buscadoras de eficiencia –sin descuidar, para no asemejarse a las operaciones de maquila o similares típicas de México o América Central, los vínculos con proveedores, universidades y otros agentes locales–.

Para que este objetivo último se cumpla, es importante pensar en instrumentos tales como programas de desarrollo de proveedores, que permitan incrementar el contenido local de la producción de las filiales extranjeras sin que dicha producción pierda competitividad. Incluso, algunos de esos proveedores locales podrían convertirse en *global suppliers* de las respectivas corporaciones. En tanto, también sería relevante estimular a las filiales de ET a desarrollar más actividades de innovación a nivel local, tanto *in house* como en vinculación con universidades, laboratorios, etc. –para esto, por ejemplo, podría pensarse en una política de incentivos fiscales, tal como existe en algunos otros países (un caso cercano es Brasil)–.

Finalmente, debe quedar claro que las ET no son un substituto de una clase empresarial local poderosa. Hay muy pocos casos de estrategias exitosas de desarrollo lideradas por las ET (Singapur, Irlanda), y esos éxitos se dieron bajo circunstancias muy específicas y difíciles de replicar. Los grandes grupos empresarios argentinos, salvo algunas excepciones, recorrieron una trayectoria de achicamiento en los últimos años, lo cual llama a la necesidad de generar las condiciones para que surja una nueva elite empresaria doméstica, la cual, como muestran muchos casos de desarrollo industrial tardío (e.g. Corea, Japón) puede jugar un rol crucial en materia de desarrollo tecnológico, generación de eslabonamientos o inversiones en nuevos sectores. Nivelar el campo de juego con las filiales de las ET puede ser un primer paso para la construcción de esa nueva elite. Esto podría lograrse, por ejemplo, mediante la introducción de mecanismos de crédito o financiamiento hoy no disponibles localmente. Si bien éste es un tema para otro artículo, el mensaje final sería entonces que además de potenciar los impactos positivos de la IED, y aminorar sus costos, la agenda incluye la necesidad de estimular la consolidación de un grupo de grandes firmas locales que puedan co-liderar el tránsito hacia un sendero de desarrollo sostenible en el tiempo para nuestro país.

Apéndice: metodología y resultados de las estimaciones econométricas (Chudnovsky et al, 2007)

Ese trabajo buscar captar los efectos, tanto directos como indirectos, de la IED en la Argentina durante los noventa utilizando técnicas econométricas y concentrándose en el impacto de los cambios de manos –firmas nacionales adquiridas por empresas extranjeras– en las siguientes áreas: empleo, productividad laboral, comercio e innovación. Los datos básicos provienen de dos encuestas de innovación realizadas en los últimos años (ver más abajo). También se analiza el impacto de la IED en los salarios, pero se emplea un enfoque diferente, dado que no se cuenta con información sobre salarios en las encuestas de innovación.

Para evaluar el impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el empleo, la productividad laboral, el comercio y la innovación se estimaron las siguientes ecuaciones utilizando datos de panel:

$$Y_{ijt} = \alpha_0 + \varphi_1 \, Foreign_{ijt} + \gamma \, Z_{ijt} + TendenciasSectoriales_{jt} + c_t + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Donde

Y_{ijt}: variables representativas del empleo -empleo total y ratio de empleados calificados sobre el total de empleados-, productividad laboral –ratio de ventas y empleados total–, comercio –exportaciones e importaciones– e innovación –*Output* innovativo y gastos en I&D– de la firma i en el sector j en el período t.

$Foreign_{ijt}$: variable explicativa de interés. Se define como una variable binaria que adopta el valor 1 si al menos el 10% del capital de la firma i en el sector j en el período t se encuentra en manos extranjeras. Por lo tanto, si la presencia extranjera aumenta Y_{ijt} a nivel firma, esperaríamos que φ_1 sea positivo.

Z_{ijt}: controles específicos a cada firma.

$TendenciasSectoriales_{jt}$: permiten controlar por otras variables que pueden estar afectando Y_{ijt} en cada sector evitando confundir esos efectos con los de la IED.

c_t: se incluyen *dummies* para cada año para controlar por los inobservables que podrían afectar a todas las firmas de la misma manera a lo largo del tiempo.

El parámetro de interés es φ_1, el cual mide el efecto del cambio en Y_{ijt} luego de que la firma es adquirida respecto de las firmas domésticas.

Por otro lado, la identificación de los *spillovers* sobre las firmas domésticas se realiza en base a la metodología utilizada generalmente por la literatura recibida.

$$Y_{ijt} = \alpha_0 + \varphi_1 \, Foreign_{ijt} + \varphi_2^{H,B} \, sfdi_{jt}^{H,B} + \gamma \, Z_{ijt} + TendenciasSectoriales_{jt} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Donde

$sfdi_{jt}$: variable que captura los *spillovers* de la inversión extranjera. En nuestro trabajo exploramos la posibilidad de *spillovers* intra-sectoriales (*Horizontal*) o inter-sectoriales (*Hacia atrás*).

$SHorizontales_{jt}$ captura la presencia extranjera a nivel sectorial. Se mide como el ratio entre las ventas de las firmas domésticas en un sector particular y las ventas totales de ese sector. Está definido de la siguiente manera:

$$Horizontal_{jt} = \frac{\sum_j Ventas_{ijt} * I\,(FirmasExtranjeras = 1, FirmasDomesticas = 0)}{\sum_j Ventas_{ijt}}$$

siendo $I\,(\phi)$ una función que es igual a 1 si la condición ϕ se cumple (en este caso, si el capital en manos extranjeras es mayor al 10%). De esta manera, si la presencia extranjera genera *spillovers* positivos (negativos) en las firmas domésticas del mismo sector (*spillovers* horizontales), ϕ_2^H será positivo (negativo).

$SHaciaAtrás_{jt}$ es una *proxy* de la presencia extranjera en las industrias que son provistas por el sector al que pertenece la firma en cuestión. Los *spillovers* "hacia atrás" son medidos para cada sector utilizando un promedio ponderado de la presencia extranjera y los coeficientes técnicos de la Matriz de Insumo- Producto del año 1997.

En resumen, los parámetros de interés son φ_1 y φ_2 que nos permiten testear si:
> Las firmas adquiridas por inversores extranjeros presentan mayores Y_{ijt} que las firmas domésticas -requiere testear $\varphi_1>0$.
> Si las firmas domésticas recibieron *spillovers* en Y_{ijt} de las actividades de las ET –requiere testear si $\varphi_2^H>0$ y/o $\varphi_2^B>0$ –.

La muestra que se utiliza para las estimaciones fue construida en base a dos encuestas de innovación realizadas en nuestro país (INDEC-SECYT, 1998; INDEC-SECYT-CEPAL, 2003). La primera cuenta con información para los años 1992 y 1996, mientras que la segunda para 1998 y 2001. En primer lugar, las estimaciones son presentadas para la muestra con todas las firmas encuestadas –*Panel Completo*–. Luego se repite la estimación para un *Panel Balanceado,* es decir considerando únicamente a las firmas encuestadas en ambas encuestas.

Para testear el impacto de la IED en los salarios, se utiliza la metodología propuesta por Galiani y Sanguinetti (2003) y Acosta y Gasparini (2004) en base a los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares. Específicamente, se testea si aquellos sectores donde la presencia de la IED se profundizó durante los noventa son aquellos sectores donde, *ceteris paribus,* se observa un mayor nivel salarial y/o una mayor desigualdad salarial. Para ello, estimamos el siguiente modelo en base a datos individuales de salarios:

$$s_{ijt} = \alpha_0 + \lambda\, PresencialED_{jt} + \beta\chi_{ijt} + \Sigma\delta_{gt}dS_{igjt} + c_t + \mu_j + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Donde

s_{ijt}: es el logaritmo de los ingresos horario del individuo i en su ocupación principal en el sector j en el período t.

$PresencialED_{ijt}$: variable de interés para medir el impacto general de la IED en los salarios. Está medida como el ratio entre las ventas de las firmas domésticas en un sector particular y las ventas totales de ese sector en el período t. Esta variable se extrajo de las encuestas de innovación y se corresponde con la variable $SHorizontal_{jt}$ descripta para la ecuación (2).

x_{ijt}: conjunto de controles del capital humano –edad, edad al cuadrado, antigüedad, antigüedad al cuadrado, sexo y estado civil–.

dS_{igjt}: variables binarias según el nivel educativo alcanzado. Los grupos que consideramos (g=1,2,3) son (i) unskilled group (individuos que no asistieron a la escuela o que tienen primaria completa o incompleta o secundario incompleto), (ii) semi-skilled group (aquellos que finalizaron la escuela secundaria o tienen una educación terciaria o universitaria incompleta) y (iii) skilled group (individuos que finalizaron la universidad o un estudio terciario).

Para examinar si la IED afectó la desigualdad salarial, se estima el siguiente modelo:

$$w_{ijt} = \alpha_0 + \lambda\, sfdi_{jt} + \sum_g \varphi_g dS_{igjt} sfdi_{jt} + \beta\chi_{ijt} + \sum_g \delta_{gt} dS_{igjt} + c_t + \mu_j + \varepsilon_{ijt} \quad (4)$$

Este modelo difiere de (3) en que se agrega la interacción entre la variable de presencia extranjera y las variables binarias según el nivel educativo alcanzado (dS_{igjt}). Los coeficientes de estas interacciones, δ_g, pueden ser interpretados como el impacto diferencial de la IED sobre el salario de individuos con distinto nivel de educación.

Tabla A.1. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el empleo total

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Foreign	0,026	0,019	-0,042	-0,036	0,015	-0,046
	(0,064)	(0,061)	(0,054)	(0,052)	(0,080)	(0,065)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	No	Si	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	Si	No	Si	No	Si

Nota: (errores robustos entre parentesis)

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.2. Impacto de la presencia extranjera en el empleo total de las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	0,096		0,097	0,114		0,114
	(0,071)		(0,071)	(0,084)		(0,084)
SHaciaAtrás		-0,040	-0,046		-0,083	-0,085
		(0,118)	(0,118)		(0,138)	(0,138)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.3. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el ratio de empleados calificados sobre el empleo total

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Empleo Calificado / Empleo Total						
Foreign	0,179***	0,174**	0,168**	0,167**	0,219**	0,203**
	(0,068)	(0,068)	(0,068)	(0,068)	(0,086)	(0,087)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	No	Si	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	Si	No	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

*** si el coeficiente es estadísticamente significativo de 0 a un nivel de significatividad del 1% ** significativo al 5%. *signifiicativo al 10%

Tabla A.4. Impacto de la presencia extranjera en el ratio de empleados calificados sobre el empleo total en las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	0,004		0,005	-0,025		-0,025
	(0,115)		(0,116)	(0,138)		(0,138)
SHaciaAtrás		-0,033	-0,033		-0,033	-0,033
		(0,182)	(0,182)		(0,221)	(0,221)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.5. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en la productividad laboral

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Foreign	0,165**	0,139**	0,133*	0,112	0,170*	0,110
	(0,070)	(0,069)	(0,070)	(0,069)	(0,088)	(0,085)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.6. Impacto de la presencia extranjera en la productividad laboral en las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	-0,059		-0,059	-0,098	-0,253*	-0,261*
	(0,102)		(0,102)	(0,119)	(0,132)	(0,132)
SHaciaAtrás		0,042	0,045			0,335
		(0,203)	(0,203)			(0,204)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.7. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en las exportaciones e importaciones

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Exportaciones						
Foreign	1,363**	1,293**	1,209**	1,151**	1,985***	1,738***
	(0,577)	(0,582)	(0,549)	(0,555)	(0,691)	(0,664)
Importaciones						
Foreign	1,108**	1,037*	1,022*	0,961*	0,796	0,640
	(0,529)	(0,535)	(0,528)	(0,533)	(0,632)	(0,642)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.8. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en la intensidad de las exportaciones e importaciones

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
Exportaciones/Ventas						
Foreign	0,323***	0,301**	0,302**	0,281**	0,476***	0,430***
	(0,121)	(0,121)	(0,119)	(0,119)	(0,149)	(0,148)
Importaciones/Ventas						
Foreign	0,323**	0,318**	0,308**	0,304**	0,281**	0,253**
	(0,114)	(0,115)	(0,114)	(0,115)	(0,141)	(0,142)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.9. Impacto de la presencia extranjera en las exportaciones en las firmas domésticas

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	0,151		0,171	-0,725		-0,722
	(0,743)		(0,743)	(0,874)		(0,874)
SHaciaAtrás		-1,298	-1,307		-0,447	-0,432
		(1,48)	(1,486)		(1,714)	(1,714)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.10. Intensidad de las exportaciones & Spillovers

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Horizontal	-0,049		-0,047	-0,197		-0,197
	(0,138)		(0,138)	(0,159)		(0,159)
SHaciaAtrás		-0,150	-0,148		- 0,022	-0,017
		(0,302)	(0,302)		(0,343)	(0,343)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.11. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en el output innovativo

	Panel Balanceado			
	i	ii	iii	iv
Foreign	0,872	1,778**	1,405*	2,344**
	(0,649)	(0,823)	(0,838)	(1,071)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.12. Impacto de la presencia extranjera en el output innovativo en las firmas domésticas

	Panel Balanceado		
	i	ii	iii
Horizontal	0,075		0,191
	(1,677)		(1,711)
SHaciaAtrás		4,630*	4,641*
		(2,693)	(2,694)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Balanceado = 2451

Tabla A.13. Impacto del cambio de manos de nacional a extranjera en la I&D

	Panel Completo				Panel Balanceado	
	i	ii	iii	iv	i	iv
R&D Expenditures						
Foreign	-0,4285	-0,360	-0,560	-0,478	-0,540	-0,599
	(0,516)	(0,508)	(0,504)	(0,495)	(0,654)	(0,630)
R&D Expenditures/Ventas						
Foreign	-0,609	-0,511	-0,712	-0,607	-0,725	-0,736
	(0,506)	(0,497)	(0,499)	(0,490)	(0,642)	(0,624)
Efectos Fijos por Firma	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos por Año	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Controles por Firma	No	Si	No	Si	No	Si
Tendencias sectoriales	No	No	Si	Si	No	Si

Número de firmas: Panel Completo = 1795, Panel Balanceado = 699

Número de observaciones: Panel Completo = 4899, Panel Balanceado = 2708

Tabla A.14. I&D & Spillovers

	Panel Completo			Panel Balanceado		
	i	ii	iii	i	ii	iii
Gastos de I&D						
Horizontal	0,630		0,676	0,519		0,544
	(0,583)		(0,582)	(0,712)		(0,710)
SHaciaAtrás		-2,927**	-2,963**		-4,102**	-4,117**
		(1,341)	(1,342)		(1,629)	(1,630)
Gastos de I&D/Ventas						
Horizontal	0,726		0,774	0,635		0,660
	(0,591)		(0,590)	(0,719)		(0,717)
SHaciaAtrás		-3,064**	-3,105**		-4,301***	-4,314***
		(1,357)	(1,357)		(1,646)	(1,646)

Nota: incluye efectos fijos por firma y por año, controles por firma y tendencias sectoriales

Número de firmas: Panel Completo = 1700, Panel Balanceado = 624

Número de observaciones: Panel Completo = 4604, Panel Balanceado = 2451

Tabla A.15. Impacto de la IED en los salarios

	i	ii	iii	iv
Presencia de la IED	0,016	0,013	0,034	0,027
	(0,035)	(0,035)	(0,046)	(0,046)
R-cuadrado	0,39	0,39	0,40	0,40
Observaciones	2256	2256	2256	2256
Dummies por Año	SI	SI	SI	SI
Sectorial dummies	SI	SI	SI	SI
Retornos que varían por año	NO	SI	NO	SI
Tendencias Sectoriales	NO	NO	SI	SI

Nota: Errores estándares en paréntesis (agrupados por industria a 3 dígitos) Otros Controles: edad, edad al cuadrado, antigüedad, antigüedad al cuadrado, sexo y estado civil.

Tabla A.16. Impacto de la IED en la desigualdad salarial

	i	ii	iii	iv
Presencia de la IED	0.004	0.003	0.022	0.014
	(0,039)	(0,039)	(0,048)	(0,05)
Presencia de la IED*	0,09*	0,094*	0,099*	0,102*
Skilled	(0,05)	(0,052)	(0,053)	(0,055)
Presencia de la IED *	0,022	0,029	0,024	0,031
Semi-skilled	(0,038)	(0,038)	(0,039)	(0,039)
R-cuadrado	0,39	0,39	0,40	0,40
Observaciones	2256	2256	2256	2256
Dummies por Año	SI	SI	SI	SI
Dummies por Sectores	SI	SI	SI	SI
Retornos que varían por año	NO	SI	NO	SI
Tendencias Sectoriales	NO	NO	SI	SI

Nota: Errores estándares en paréntesis (agrupados por industria a 3 dígitos) Otros Controles: edad, edad al cuadrado, antigüedad, antigüedad al cuadrado, sexo y estado civil.

Bibliografía

Acosta, P. y L. Gasparini (2004), *Capital Accumulation, Trade Liberalization and Rising Wage Inequality: The Case of Argentina* CEDLAS, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Universidad Nacional de La Plata, Working Paper 05.

Aitken, B. y A. Harrison (1999), *Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela,* American Economic Review, Vol. 89, pp. 605-618.

Aitken, B., G. Hanson y A. Harrison (1997), *Spillovers foreign investment, and export behavior,* Journal of International Economics, Nº43, pp. 103-32.

Agosin, M. y R. Mayer (2000), *Foreign Investment in Developing Countries: Does it crowd in domestic investment?,* UNCTAD Discussion Papers Nº146, Ginebra.

Alvarez, R. (2005), *Explaining Export Success in a Developing Country: Firm Characteristics and Spillover Effects,* UCLA Anderson School of Management, Working Paper.

Banga, R. (2005), *Impact of Liberalisation on Wages and Employment in Indian Manufacturing Industries,* Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper Nº153.

Barba Navaretti, G. y A. J. Venables (2004), Multinational firms in the world economy, Princeton University Press.

Barrios, S., H. Görg y E. Strobl (2003), *Explaining firms' export behaviour: R&D, spillovers and the destination market,* Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 65, Nº4, pp. 475-96.

Barry, F., H. Görg, y E. Strobl (2001), *Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: an empirical investigation,* Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, Research Paper 2001/25.

Basu, P., C. Chakraborty y D. Reagle (2003), *Liberalization, FDI, and growth in developing countries: A panel cointegration approach,* Economic Inquiry, Vol. 41, No. 3, pp. 510-516.

Bittencourt, G., R. Domingo y N. Reig (2006), *IED y crecimiento económico de largo plazo en el MERCOSUR,* mimeo, DECON/UDELAR, Montevideo.

Blalock, G. y P. Gertler (2005), *Foreign direct investment and externalities: The case for public intervention,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Blanchflower, D.G., A.J. Oswald y P. Sanfey (1996), *Wages, profits and rent-sharing,* Quarterly Journal of Economics, 111, pp. 227-251.

Blomström, M. y A. Kokko (1996), *Multinational corporations and spillovers,* Working Paper Series in Economics and Finance Nº99, Stockholm School of Economics.

Blonigen, B. y M. Slaughter, (2001), *Foreign-affiliate activity and U.S. skill upgrading,* Review of Economics and Statistics, Vol. 83, pp. 362-376.

Blonigen, B. y M. Wang (2005), *Inappropriate pooling of wealthy and poor countries in empirical FDI studies,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington

Borenztein, E., J. De Gregorio y J. W. Lee (1998), *How does foreign direct investment affect economic growth?,* Journal of International Economics, 45, pp. 115-35.

Bouzas, R. y D. Chudnovsky (2004), *Foreing direct investment and sustainable development: The recent argentine experience,* Departamento de Administración, Documento de Trabajo Nº 47, Universidad de San Andrés.

Bruno G., R. Crinó y A. Falzoni (2004), *Foreign Direct Investment, Wage Inequality, and Skilled Labor Demand in EU Accession Countries,* CESPRI Working Paper Nº 154.

Calderón, C, N. Loayza y L. Serven (2004), *Greenfield foreign direct investment and mergers and acquisitions - feedback and macroeconomic effects,* Policy Research Working Paper Series 3192, The World Bank.

Carkovic, M. y Levine, R. (2005), *Does foreign direct investment accelerate economic growth?,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

CEPAL (2005), La inversion extranjera en América Latina y el Caribe. 2004, CEPAL, Santiago de Chile.

Choe, J. (2003), *Do foreign direct investment and gross domestic investment promote economic growth?,* Review of Development Economics, Vol. 7, No.1, pp. 44-57.

Chowdhury, A. y G. Mavrotas (2005), *FDI and growth: A causal relationship,* Research Paper Nº25, World Institute for Development Economics Research –WIDER–, United Nations University.

Chuang, Y. y C. Lin (1999), *Foreign Direct Investment, R&D and Spillover Efficiency: Evidence from Taiwan's Manufacturing Firms,* Journal of Development Studies, Vol. 35, pp. 117-137.

Chudnovsky, D. (org.) (1999), Investimentos externos no Mercosul, UNICAMP, Papirus, San Pablo.

Chudnovsky, D. (coord.) (2001), El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR, Siglo XXI, Madrid.

Chudnovsky, D. y A. López (2001), La transnacionalización de la economía argentina, Eudeba, Buenos Aires.

Chudnovsky, D. y A. López (2002), *Integración regional e inversión extranjera directa. El caso del MERCOSUR,* Serie REDINT, INTAL, Banco Interamericano de Desarrollo –BID–.

Chudnovsky, D., A. López y G. Pupato (2006a), *Innovation and productivity in developing countries: A study of Argentine manufacturing firms´ behavior,* Research Policy, Volumen 35, Nº2, pp. 181-342, Marzo.

Chudnovsky, D., A. López y G. Rossi (2006b), *Derrames de la Inversión Extranjera Directa, políticas públicas y capacidades de absorción de las firmas nacionales del sector manufacturero argentino (1992-2001),* en M. Laplane (coord.), El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?, Siglo XXI Editora Iberoamericana.

Chudnovsky, D., A. López y E. Orlicki (2007), *The impact of FDI on growth, employment and inequality: the Argentine experience,* Final Report, Global Development Network.

Chudnovsky, D., A. López y G. Rossi, *Foreign direct investment spillovers and the absorptive capabilities of domestic firms in the Argentine manufacturing sector (1992-2001)*, Journal of Development Studies (en prensa).

Cuadros, A., V. Orts y M. Alguacil (2004), *Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America,* The Journal of Development Studies, Vol 40, Nº 4.

Dicken, P. (2003), Global shift: Reshaping the global economic map in the 21st century, Sage, London.

Dias de Araujo, R. (2005), *Esforços tecnológicos das firmas transnacionais e domésticas,* en J. A. De Negri y M. Salerno, Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras, IPEA, Brasilia.

Dunning, J. (1994), *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment,* Transnational Corporations, Vol. 3, Nº1, pp. 23-52.

Erdilek, A. (2005), *R&D activities of foreign and national establishments in Turkish manufacturing,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Feenstra, R. y G. Hanson (1997), *Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras,* Journal of International Economics, Vol. 42, pp. 371-93.

Galiani, S. y P. Sanguinetti (2003), *The Impact of Trade Liberalization on Wage Inequality: Evidence from Argentina,* Journal of Development Economics, Nº 72.

Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2001), La Distribución del Ingreso en la Argentina. Perspectivas y Efectos sobre el Bienestar, Premio Fulvio Salvador Pagani 2001, Fundación Arcor

Gorg, H. y D. Greenaway (2004), *Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment,* The World Bank Research Observer, Vol. 19, No.2, pp. 171-197.

Görg, H., E. Strobl y F. Walsh (2002), *Why Do Foreign-Owned Firms Pay More? The Role of On-the-Job Training,* IZA Discussion Papers 590, Institute for the Study of Labor (IZA).

Görg, H. y E. Strobl (2001), *Multinational Companies and Productivity Spillovers: a Meta-Analysis,* Economic Journal, Vol. 111, No. 475, 2001, pp. 723-739

Greenaway, D., N. Sousa y K. Wakelin (2004), *Do domestic firms learn to export from multinationals?,* European Journal of Political Economy, Vol. 20, pp. 1027-44.

Hiratuka, C. y R. Sabatini (2006), *Avaliacao das mudanzas recentes na cupula empresarial no MERCOSUR,* NEIT-UNICAMP, mimeo.

Hiratuka, C. y F. De Negri (2004), *Influencia del origen del capital sobre los patrones del comercio exterior brasileño,* Revista de la CEPAL, Nº 82, Abril.

INDEC-SECYT (1998), *Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas,* Serie Estudios Nº31, Buenos Aires.

INDEC-SECYT-CEPAL (2003), *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas,* Serie Estudios Nº38, Buenos Aires.

Javorcik, B.S. (2004), *Does foreign direct investment increase the productivity of foreign firms? In search of spillovers through backward linkages,* American Economic Review, Vol. 94, Nº3, pp. 605-27.

Jefferson, G., B. Huamao, G. Xiaojing y Y. Xiaoyun (2002), *R&D performance in Chinese industry,* mimeo.

Kneller, R. y M. Pisu (2004), *Export oriented FDI in the UK,* Oxford Review of Economic Policy, Vol. 20, Nº3, pp. 424-439.

Kugler, M. (2000), *The diffusion of externalities from foreign direct investment: Theory ahead of measurement,* Discussion Papers in Economics and Econometrics, University of Southampton.

Kumar, N. y A. Aggarwal (2000), *Liberalisation, Outward Orientation and In-house R&D Activity of Multinational and Local Firms: A Quantitative Exploration for Indian Manufacturing,* en S. Tendulkar, A. Mitra, K. Narayanan y D. Kusum Das (eds.), India: Industrialisation in a Reforming Economy, Academic Foundation.

Laplane, M., J. Padovani Gonçalves y R. Dias de Araújo (2006), *Efeitos de transbordamento de empresas estrangeiras na indústria brasileira (1997-2000),* en M. Laplane (coord.), El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?, Siglo XXI Editora Iberoamericana.

Lederman, D. y W. Maloney (2003), *R&D and development,* World Bank Policy Research Working Paper Series Nº 3024, Washington D.C.

Lipsey, R. (2002), *Home and host country effects of FDI,* NBER Working Paper 9293.

Lipsey, R. y F. Sjoholm (2005), *The impact of inward FDI on host countries: Why such different answers?* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Mencinger, J. (2003), *Does foreign direct investment always enhance economic growth?,* Kyklos, Vol. 56, Nº4, pp. 491-508.

Moran, T. (2005), *How does FDI affect host country development? Using industry case studies to make reliable generalizations,* en T. Moran, E. Graham y M. Blomstrom (eds.), Does foreign direct investment promote development?, Institute for International Economics, Washington DC.

Rodrik, D. (1999), The New Global Economy and Developing Countries: Making Openess Work, Overseas Development Council, Policy Essay No 24, Washington D.C.

Roper, S. y J. Love (2001), *The determinants of export performance: Panel data evidence for Irish manufacturing plants,* Working Paper Nº69, Northern Ireland Economic Research Centre –NIERC–.

Söderbom, M. y F. Teal (2001), *Firm size and human capital as determinants of productivity and earnings,* Oxford University: CSAE Working Paper WPS/2001-09.

Srholec, M. (2005), *Innovation activities of foreign affiliates in the Czech Republic,* presentado en la UNCTAD Expert Meeting on the Impact of FDI on Development, Ginebra, 24-26 Enero.

Taylor, K. y N. Driffield (2005), *Wage dispersion and role of multinational: Evidence from U.K Panel data,* Labour Economics, Volume 12, Issue 2, Pages 223-249.

UNCTAD (1994), World Investment Report 1994: Transnational corporations, employment and the workplace, United Nations, Nueva York.

UNCTAD (2005), World Investment Report 2005: Transnational corporations and the internationalization of R&D, United Nations, Nueva York.

Zhan, K. (2001), *Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America,* Contemporary Economic Policy, Vol. 19, Nº2, pp. 175-185.