



Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Documentos de trabajo

**Estímulos de la inversión extranjera directa sobre empresas
nacionales**

Ruben Tansini
Mario Zeján

Documento No. 15/98
Diciembre, 1998

RESUMEN

En este estudio se examina la influencia de la inversión extranjera sobre la productividad de las empresas uruguayas. Encontramos una influencia positiva y estadísticamente significativa en la totalidad de la muestra, con efectos más acentuados sobre las empresas de menor tamaño. También constatamos la existencia de influencias positivas y estadísticamente significativas cuando las diferencias organizativas entre empresas nacionales y extranjeras son moderadas y cuando la distancia tecnológica entre los dos tipos de empresas es grande. Nuestra interpretación de los resultados es que diferentes tipos de empresas muestran distintas capacidades para absorber la influencia de la presencia extranjera.

ABSTRACT

This paper examines spillovers from FDI in Uruguayan manufacturing firms to determine whether foreign presence has any impact on the levels of labor productivity in local firms. We find a positive and statistically significant spillover effects in the whole sample, with a stronger impact of foreign presence on the performance of small firms. We also find positive and statistically significant spillover effects when the organizational gap between foreign and local firms is moderate and when the technology gap is large. Our interpretation is that there are firm-specific differences in the ability to absorb spillovers.

I. INTRODUCCIÓN

La visión predominante en la literatura sobre Inversiones Extranjeras Directas (IED) es que las mismas dan lugar a distintos efectos de arrastre o estímulos (Spillovers) con importantes beneficios para el bienestar de los países que reciben la inversión extranjera. Esta visión postula que el resultado neto de la actividad de las empresas extranjeras es positivo para el bienestar del país, aún luego de considerar los efectos negativos a los que la inversión da lugar, por ejemplo en la forma de transferencias de divisas al exterior, concentración de la producción y externalidades negativas. Distintos estudios de casos concluyen que la performance tecnológica y, en particular, la productividad de las empresas locales mejora con la participación de las empresas extranjeras. Ello se explicaría, por ejemplo, por la introducción de nuevos productos y tecnologías, así como por la actividad de asistencia técnica a los proveedores locales y clientes, o por la formación de mano de obra y personal de dirección que luego es empleado por empresas locales. Otros resultados de investigación señalan que, en algunos casos, la mera presión competitiva que implica la presencia de firmas extranjeras fuerza a las empresas locales a operar más eficientemente e introducir nuevas tecnologías más aceleradamente que en ausencia de esa presencia. En estos trabajos se estima en general que la mejora en el bienestar de la sociedad es significativa, y que excede el generado propiamente por la inversión directa. Por otro lado, algunos estudios señalan que la localización de empresas extranjeras puede también tener un efecto positivo para el comercio exterior, por ejemplo por efectos de demostración sobre las posibilidades y formas de acceso a mercados extranjeros.

Varios estudios basados en información del sector industrial a nivel agregado concluyen que los efectos de arrastre son por lo general significativos. Entre ellos se incluye a varios de los primeros trabajos estadísticos sobre este tema, como es el artículo de Caves (1974) sobre el sector manufacturero australiano, el de Globerman (1972) sobre el sector manufacturero canadiense, o el de Blomström y Persson (1983), sobre el sector manufacturero mejicano. A pesar de que la modelización, las variables y la calidad de la información difieren, todos ellos coinciden en presentar evidencia en favor de la hipótesis de que la presencia extranjera tiene un impacto positivo sobre la productividad del trabajo de las firmas locales que operan en aquellas ramas de actividad con presencia de filiales extranjeras. En un estudio de Nadiri (1991), sobre los efectos de las inversiones estadounidenses en Francia, Alemania, Japón y el Reino Unido, se señala que el incremento en el stock de capital propiedad de las empresas estadounidenses habría tenido un efecto significativamente positivo en los niveles de productividad y en la tasa de crecimiento de la productividad de las ramas industriales de los países anfitriones. Un aporte más reciente es el trabajo de Blomström y Wolff (1994) que analiza el sector manufacturero mejicano en el período 1970-1975 y concluye que los efectos de arrastre de la presencia de empresas multinacionales han contribuido de forma significativa al incremento de la productividad total de los factores de las empresas locales

A pesar de esa visión hegemónica, los resultados de otros estudios empíricos difieren en la estimación no sólo del orden sino también del alcance de esos efectos de arrastre de las IED, poniendo en tela de juicio su existencia. Ese es el caso del trabajo de Haddad y Harrison (1993), quienes, al analizar el sector manufacturero de Marruecos para el período 1985-1989, no encuentran evidencia de

efectos positivos de la presencia extranjera en el crecimiento de la productividad multifactorial en las firmas locales. Los autores señalan, sin embargo, que la competencia de las firmas extranjeras parece empujar a las firmas locales a las tecnologías de mejor práctica, o del frente tecnológico, particularmente en el caso de sectores con bajo o moderado nivel de desarrollo tecnológico. Aitken y Harrison (1994), por su parte, utilizan información sobre Venezuela entre 1976 y 1989, y concluyen que no existe evidencia de efectos positivos generalizados para un corte transversal de la industria manufacturera. A pesar de ello, encuentran que las firmas locales más grandes, localizadas cerca de las firmas extranjeras, muestran tasas de crecimiento de la productividad multifactorial significativas, especialmente en sectores como el alimenticio, textiles y metales básicos, donde los niveles tecnológicos son relativamente bajos.

Cantwell (1989) examina las respuestas de las firmas locales al ingreso de firmas estadounidenses en los mercados europeos entre 1955 y 1975 y concluye que el impacto de las IED sobre las firmas domésticas no ha sido positivo en todas las ramas industriales, sino que sólo se verificó en alguna de ellas. Los efectos tecnológicos positivos, señala, tuvieron lugar principalmente donde las empresas extranjeras eran fuertes, tanto en posicionamiento de mercado como en capacidad tecnológica. Por su parte, las firmas locales más débiles fueron forzadas a abandonar el mercado o confinadas a segmentos limitados de los mercados, carentes de interés para las empresas extranjeras. En el mismo sentido, Kokko (1994) argumenta que los efectos de arrastre de la presencia de empresas extranjeras no deben verse como una consecuencia automática de las IED, debido a que ellos dependen tanto de su inserción en el mercado como del relacionamiento con la actividad económica del país. Un caso extremo sería el de filiales extranjeras que actúan en enclaves, sin contacto con las firmas locales, y en que no es de esperar la presencia de efectos de arrastre. Sobre la base de un estudio de corte transversal del sector manufacturero mejicano, dicho autor concluye que los efectos de arrastre positivos son menos probables en ramas industriales donde la empresa extranjera tiene una importante participación en el mercado y utiliza tecnologías altamente superiores a las empleadas por las empresas locales.

Las diferencias existentes en los resultados mencionados conducen a disparidades en las recomendaciones de política para los países anfitriones de las IED. Considerando los resultados anteriores, algunos autores consideran que el estímulo a las inversiones extranjeras, por ejemplo en la forma de subsidios al establecimiento de empresas, puede ser beneficioso para el país receptor. De esta forma, la economía local se beneficiaría de transferencias de tecnologías de punta a firmas locales. La ausencia de políticas de estímulo, por otra parte, podría dar lugar a niveles suboptimales de IED. Hadad y Harrison (1991), en cambio, concluyen que su análisis no fundamenta el tratamiento especial de los inversores extranjeros. La misma conclusión está implícita en Aitken y Harrison (1994), a pesar que los autores no explicitan las recomendaciones políticas (quizá debido a que los resultados presentan cierta ambigüedad). El análisis de Cantwell (1989), por su parte, concluye que los subsidios generalizados a la inversión extranjera (así como los intentos de iniciar nuevas actividades industriales con la instalación de empresas extranjeras) probablemente no benefician al

país receptor. Finalmente, Kokko (1994) sugiere que la promoción de las IED no debería dirigirse a sectores donde la tecnología de punta, la diferenciación de productos y las economías de escala puedan conducir al surgimiento de enclaves extranjeros.

En un estudio anterior sobre el sector manufacturero uruguayo Kokko, Tansini y Zejan (1996) evaluaron el efecto de la participación de empresas extranjeras en la performance de las empresas locales uruguayas de mayor tamaño (con más de 100 ocupados). Ese estudio encontró indicaciones de efectos de arrastre de la presencia de empresas extranjeras sólo en los casos en que la diferencia tecnológica entre las empresas extranjeras y nacionales es moderada.

El presente trabajo extiende ese análisis y estudia, a nivel desagregado, la vinculación entre los efectos de arrastre intraindustriales y las diferencias tecnológicas entre las empresas extranjeras y las locales en Uruguay, analizándo también cómo estos procesos difieren según el tamaño de las empresas locales. Para ello examinamos un conjunto de empresas más amplio, incluyendo las de menor tamaño, y evaluamos el efecto de las diferencias tecnológicas sobre la base de indicadores de complejidad organizacional y tecnológica más afinados. El análisis se realiza a nivel de empresas lo que permite evaluar como se ve afectada la productividad de las empresas individuales por la presencia de empresas extranjeras.

La mayoría de los trabajos mencionados anteriormente se han visto obligados a trabajar con promedios por ramas industriales. En esos casos puede ocurrir que se obtengan correlaciones positivas entre la presencia de filiales extranjera y los indicadores de productividad de las empresas locales sin que por ello existan efectos de arrastre auténticos. Ese sería el caso sí el establecimiento de una firma extranjera genera una presión de competencia que expulsa del mercado a las empresas locales menos productivas.

La desagregación a nivel de empresa que se emplea aquí permite también incorporar particularidades de cada firma, de forma de no reducir el análisis a características estructurales de la ramas industriales. Es más, es probable que gran parte de la varianza del indicador de performance de las empresas se explique principalmente por su conducta y papel en el propio mercado en que participa, más que por las características agregadas de la rama. Por otra parte, y a diferencia con estudios anteriores, principalmente dirigidos a México y Canadá, es esperable que Uruguay represente un caso más adecuado para la evaluación del efecto de la presencia de empresas extranjeras, dado que el sólo hecho de la proximidad a los Estados Unidos a esos países puede haber significado que el flujo de inversión directa sea mayor y el costo de transferencia de tecnología haya sido menor que en otros casos.

Este artículo se organiza de la siguiente forma: a continuación se presenta una breve descripción del sector industrial uruguayo, y en particular de la importancia de las empresas con participación de capital extranjero en el mismo. En la sección III se describe la base de datos empleada en el análisis y

el modelo estadístico utilizado. En la sección IV se presentan y discuten los resultados, y en la sección V se presentan las conclusiones.

II. IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN DE CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR MANUFACTURERO URUGUAYO

Un aspecto fundamental, a la hora de evaluar el efecto de arrastre a que da lugar el accionar de las empresas extranjeras es la presencia de las mismas en el sector industrial, así como las posibles diferencias con las empresas nacionales.

La base de datos utilizada en esta sección, así como también en la modelización, se basa en la información recabada por el Censo Industrial de 1988, realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de Uruguay, y en la proveniente de la encuesta sobre "Dinamismo Económico e Inserción Internacional" (EDEII) para el período 1988-1990, realizada por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales (DEFCS) de la Universidad de Montevideo, en acuerdo con el INE. La compatibilización de la información entre ambas fuentes se realiza nivel de empresa, lo que nos permite analizar aspectos relacionados a la estrategia de la firma. La información recabada en la EDEII, así como la del Censo Industrial a nivel de empresa se expandió al universo del sector manufacturero, en base a la metodología de expansión brindada por el INE. Las diferencias en los valores agregados obtenidos por la expansión sobre empresas con los informados por el INE en el Censo Industrial de 1988, expandidos a nivel de unidad por clase actividad, no son significativas.

Definimos como Empresa con Participación de Capital Extranjero (EPCE), a aquella en que el capital extranjero participa en el capital integrado en más del 10%, ya sea en el promedio para el período 1985-1990 o en el año 1988, cuando esta última información existía. Es de aclarar que son muy pocos los casos en que la participación extranjera es menor al 50%.

En el cuadro 1 se presenta la participación de las EPCE en el valor bruto de producción (VBP) de 1988, así como en la cantidad total de empresas de cada división. De él surge que la participación de las EPCE alcanza al 13,7% del total de empresas del sector manufacturero, las que a su vez respondían por el 24,8% del VBP total. La importancia de estas empresas es mayor en la división 35 (Químicas, Derivados de Petróleo, Caucho y Plástico) donde representan el 40,7% del VBP y el 31% de las empresas de la misma. Es de señalar también que la importancia de las EPCE es mayor en el tramo de empleo superior a 100 ocupados, donde representan el 20,1% de las empresas del tramo y el 28,7% del VBP, mientras en el grupo de empresas con menos de 100 ocupados se reduce al 9,7% de las empresas y el 17,8% del VBP.

Como se observa en las dos últimas columnas del cuadro 1 las EPCE, en términos de valor bruto de producción, se concentran en la división 31 (Alimentos, Bebidas y Tabacos), seguido por la 32 (Textiles y Prendas de Vestir) y 35 (Químicas, Derivados de Petróleo, Caucho y Plástico), en tanto que en el mayor número de empresas con participación extranjera se localiza en las divisiones 35 y 31, y en menor medida en la 32 y 38 (Maquinaria y Equipo). En ambos casos existe una indicación clara

de que las empresas con participación de capital extranjero concentran su actividad en las ramas de actividad características de los sectores con ventajas comparativas del Uruguay.

La Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional también informa sobre la existencia de otras diferencias relevantes entre el grupo de las EPCE y las nacionales, sugiriendo la existencia de conductas distintas tanto en lo que se refiere a estrategias de mercado, como productivas y tecnológicas, así como de su importancia tanto en el mercado interno como en el externo. Sobre este último punto, las EPCE respondían por el 32,8% de las exportaciones, así como por el 21,3% de las ventas del mercado interno del sector manufacturero en 1988.

Las EPCE respondían por el 28,3% del total de la inversión realizada por el sector manufacturero en 1988. Esta proporción es mayor en el tramo de empresas con más de 100 empleados, en que respondían por el 36,2% de la inversión, mientras que en el grupo de las empresas de menor tamaño su participación se reducía al 16,7%. Si se evalúa el destino de las inversiones también surgen diferencias, siendo la proporción destinada a actividades productivas, así como a control de calidad e investigación y desarrollo y a comercialización mayor en el caso de las EPCE que en las nacionales. Otros indicadores también coinciden en señalar diferencias entre ambos grupos de empresas, como es el caso de los pagos por patentes y marcas, de los que las EPCE respondían por la mayor parte (69,4%), sucediendo algo similar con los pagos por asistencia técnica (54,3%).

En lo que concierne al uso de los mecanismos de promoción de inversiones, 12,7% de las EPCE accedían a esos beneficios en 1988, mientras que en el caso de las empresas nacionales esa proporción se reducía al 4,6%. Por otra parte, si se considera el monto de las inversiones realizadas entre 1988 y 1990, se observa que las EPCE canalizaron el 26,2% de ellas valiéndose de mecanismos de promoción, mientras que en las nacionales la proporción era de 9,4%.

Con relación al empleo en las EPCE se informa que en 1990 la participación de los profesionales era de 3,3%, mientras en las restantes era de 1,5%, así como que la proporción de empleados administrativos era de 18,6% y en las restantes 16%. La participación de empleados menores de 45 años era mayor en las EPCE, especialmente entre los profesionales y personal de dirección, así como entre empleados y en supervisores y capataces, invirtiéndose esa relación en el caso del personal obrero.

En el cuadro 2 se presenta la información sobre la totalidad de las empresas que sirvieron de base para la expansión, ordenadas de acuerdo a sus fechas de formación, y de acuerdo a períodos relevantes para el país del punto de vista macroeconómico. Un primer aspecto relevante, sobre el conjunto de las empresas, es que el 34% es de formación posterior a 1972. El 30% de las empresas con participación de capital extranjero se había formado a partir de esa fecha, mientras que para el caso de las nacionales era casi el 40%. Pareciera que el proceso de renovación es más lento en el caso de las EPCE que entre las empresas nacionales. Otro aspecto importante es que casi el 28% de las EPCE

proviene de antes de 1945, un período claramente influenciado por la estrategia de sustitución de importaciones, mientras que las empresas nacionales de ese período eran solamente el 11% de la muestra. Si se considera la cohorte respectiva de las empresas supervivientes en 1988 (columna 3) se observa que la participación de empresas extranjeras es mayor en las cohortes más antiguas: de las empresas nacidas antes de 1901 y sobrevivientes en 1988, el 27,3% son extranjeras.

III. ORIGEN DE LA INFORMACIÓN Y MODELIZACIÓN

Como se señaló anteriormente, la información utilizada en este trabajo proviene del Censo Industrial del Sector Manufacturero de 1988, realizado por el INE, y de la Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional 1988-1990, realizada por el DEFCS en colaboración con el INE. La información a nivel de empresa fue expandida, en base al empleo, con los criterios facilitados por el INE. Esta información expandida es la que se utiliza para definir las variables a 4 dígitos que se utilizan en este trabajo. La base de datos por empresa es de 1220 observaciones y no incluye las empresas públicas con actividad industrial. Por carencias de información de distinto tipo, se descartaron 200 observaciones, que pertenecen principalmente a los estratos aleatorios del Censo Industrial, y en un 80% correspondían a ramas a 4 dígitos donde no se registró actividad de las EPCE (principalmente Maderas y Muebles).

Para las regresiones se retiraron de la muestra a las ECPE y a todas aquellas empresas nacionales que pertenecían a ramas a 4 dígitos en que no se registraba actividad de EPCE en 1988. Esto dio como resultado una base de datos final de 683 observaciones consistente exclusivamente de empresas nacionales.

La definición de las variables utilizadas es la siguiente:

VAB/L ^d =	Es el Valor Agregado Bruto dividido por el empleo total de cada empresa nacional.
VENTAS=	Porcentaje de las ventas de las EPCE en las ventas totales de la rama a 4 dígitos.
PINSIMP=	Porcentaje de los insumos importados en los insumos comprados a nivel de empresa.
PENERG=	Porcentaje de los pagos totales por energéticos (electricidad, derivados del petróleo, etc.) en el costo de insumos y materiales y energéticos de la empresa.
PUB=	Porcentaje de los gastos en publicidad de las ventas totales de la empresa.
SALARIO=	Porcentaje de los costos salariales totales de la empresa en los costos totales de la empresa, inclusive los costos salariales.
SHARE=	Porcentaje de las ventas en el mercado interno de la empresa en el total de las ventas al mercado interno de la rama a 4 dígitos.
MEN50=	Variable binaria, toma el valor 1 si la empresa tiene un empleo menor a 50 ocupados y cero si es mayor.

GAPADM= Es el cociente del promedio de la participación de empleados administrativos en el empleo total de las EPCE y el promedio de las nacionales.

GAPK/L= Es el cociente del promedio de la dotación de stock de capital por personal ocupado de las EPCE y el promedio de las nacionales.

También se definen cuatro agrupamientos alternativos de empresas nacionales, dependiendo de su tamaño en términos de personal ocupado, por un lado las mayores y las menores de 100 ocupados y por el otro, las mayores y menores de 250 empleados.

Se realizaron dos tipos de test sobre la información de base. Por un lado, al igual que en estudios anteriores sobre efectos de la presencia de empresas extranjeras, y, en particular, en base a lo desarrollado en Kokko, Tansini y Zeján (1996), se evaluó la productividad de las empresas nacionales como una función de características de la propia empresa y de la rama a la que pertenece, incluyendo un indicador de la presencia extranjera en la rama a 4 dígitos. La ecuación evaluada es la siguiente:

$$VAB/L^d = f(VENTAS, PINSIMP, PENERG, PUB, SALARIO, SHARE, MEN50) + \varepsilon$$

En general se espera que la participación de insumos importados (PINSIMP) esté positivamente relacionada con la productividad, en tanto las empresas se orienten al mercado interno, y tengan poder de mercado. Por otra parte, la participación de energéticos en los costos totales (PENERG) podría estar positivamente asociada con la productividad si se vincula a la utilización de maquinaria y equipo. Los gastos en publicidad (PUB) suelen considerarse tradicionalmente como un indicador de diferenciación del producto con una correlación negativa con la productividad. Esperamos que la participación de los salarios en los costos (SALARIO) tengan una incidencia negativa sobre la productividad, por indicar una mayor intensidad en el uso de mano de obra en la producción. La participación de la empresa en las ventas en el mercado interno (SHARE) es un indicador de poder de mercado, e indicaría la capacidad de fijar precios por parte de la empresa. Dado que la variable dependiente es el valor agregado que depende del precio del producto, esperamos una correlación positiva entre SHARE y VAB/L^d . Por último la existencia de un efecto positivo de la presencia de las EPCE en las diferencias en la productividad de las empresas nacionales estará indicado por el signo y significación estadística de la variable que representa la actividad de las EPCE (VENTAS).

El mismo modelo se aplica, posteriormente, a distintas submuestras de empresas nacionales dependiendo de la distancia tecnológica y/o de complejidad organizacional que el promedio de las empresas nacionales de la rama tiene con el promedio de las extranjeras. Además se consideran

distintas submuestras de acuerdo a los indicadores de distancia tecnológica o al tramo de tamaño al que pertenece la empresa. El objetivo de esa parte del trabajo es evaluar si los efectos de arrastre (spillover) se ven afectados por el tamaño de las empresas o por la distancia tecnológica existente entre los dos grupos de empresas, definidos de acuerdo a la participación del capital extranjero en la propiedad.

IV. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

En el cuadro 3 se presentan los resultados de la regresión realizada, ordenándose los resultados de las estimaciones de acuerdo a la definición de la muestra. En la primera línea se presentan los resultados para toda la muestra (683 observaciones), la que presenta un R^2 ajustado de 22,45. El resultado más notable es el signo positivo, y significativo (se considera sólo aquellos parámetros que son significativos por lo menos a 95%, los que se señalan con un asterisco), del parámetro correspondiente a la participación de las EPCE (VENTAS), indicando que la participación de esas empresas tiene un efecto positivo sobre la productividad de las empresas nacionales. Por otra parte, surge de ese renglón que también se asocian positivamente con la productividad de las empresas nacionales la participación de la empresa en las ventas totales de la rama a cuatro dígitos a la que pertenece (SHARE), así como la participación de los insumos importados (PINSIMP), y en particular el que la empresa tenga un empleo menor a 50 personas (MEN50). A su vez, se asocia negativamente, con la productividad de las empresas, la importancia del gasto en energéticos (PENERG), así como la relevancia de los gastos en publicidad (PUB) y tal como era esperable, la participación de los costos salariales en los costos totales de la empresa (SALARIO).

Como surge de los resultados anteriores, los efectos positivos sobre la productividad, además de la participación de las EPCE, provienen de variables que podrían ser ligadas a imperfecciones de mercado, que por lo general se asocian con un manejo menos eficiente de los recursos. Efectivamente la mayor participación en las ventas totales estaría indicando capacidad de fijar precios lo que daría lugar a una menor presión competitiva sobre las empresas. Algo similar sucede con la asociación positiva con la participación de insumos importados lo que, en el caso de empresas sustitutivas de importaciones se puede ligar con poder de mercado y afectar positivamente a la productividad medida como valor agregado. El comportamiento de los costos salariales es acorde a lo esperado. El signo negativo de los gastos de publicidad sugiere que la diferenciación de productos reduciría la presión para elevar la productividad de la empresa. Otras variables no se mostraron significativas, como es el caso de la intensidad en el uso de energía eléctrica, y otras variables cuyos resultados no se muestran aquí como la intensidad de capital, la orientación exportadora de la empresa o de la rama a 4 dígitos, y la importancia del pago de patentes y royalties en los costos.

Dada la significación del parámetro de la variable que da cuenta de las empresas con tamaño menor a 50 empleados (MEN50) se procedió a evaluar el ajuste de la ecuación por tamaño de empresa, lo que también se presenta en el cuadro 3. En la segunda línea se observan los resultados de la estimación para las empresas con menos de 50 empleados (369 observaciones), destacándose el incremento del valor del parámetro de la presencia de EPCE, siendo el único parámetro con signo positivo de la ecuación anterior que mantiene una significación cercana al 1%. Esto indicaría que el efecto positivo de la presencia de empresas extranjeras es más importante en el tramo de menor tamaño. La pérdida de significación de la participación de la empresa en las ventas totales de la rama es esperable, dado que en este caso se trata de las empresas de menor tamaño relativo de la muestra.

En la tercera línea del cuadro 3 se presenta el resultado de la estimación para las empresas menores de 100 ocupados, que en general mantienen los mismos signos y significación que para las empresas menores de 50 ocupados, aunque en general todos los parámetros reducen su valor. En particular, se observa que el parámetro de efectos de arrastre, si bien se reduce un poco, se mantiene por encima del valor de toda la muestra y mantiene su significación. En la línea siguiente, para las empresas con más de 100 ocupados, se evidencia que el efecto de la presencia de las empresas extranjeras pierde significación (aunque significativo al 88%), lo que también sucede con la mayoría de los parámetros, manteniendo significación la participación en las ventas totales y la importancia de los costos salariales.

En la quinta y sexta línea del cuadro se presentan los resultados de las estimaciones para las empresas menores y mayores a 250 ocupados. Los resultados en este caso son similares a los obtenidos en el caso de empresas mayores y menores que 100 empleados. Efectivamente, el efecto de arrastre de la presencia de empresas extranjeras es positivo y altamente significativo en las empresas menores de 250 ocupados. En general, los parámetros obtenidos para las empresas menores de 250 empleados, se ubican por debajo de aquellos correspondientes a las empresas menores de 100, mientras para las empresas mayores de 250 ocupados ocurre lo contrario.

Los resultados evidencian que existe una relación positiva entre la participación de empresas extranjeras y el indicador de performance de las empresas nacionales, al nivel de toda la muestra. Por otra parte, los resultados sugieren que ese efecto de arrastre se acotaría a las empresas de menor tamaño, y se asociaría a los efectos positivos de la participación creciente en las ventas de las ramas, excepto en las empresas más pequeñas (empleo menor a 50). Esto último podría ser indicativo de la existencia de escalas mínimas eficientes. Por el contrario, pareciera haber una relación negativa, independientemente del tamaño de las empresas, del peso de los costos salariales, y en las empresas de menor tamaño de la importancia del costo de la energía en los costos totales de la empresa. Este resultado podría estar indicando la existencia de escalas eficientes mínimas que al no ser alcanzadas afectarían negativamente la performance de la empresa.

Una de la hipótesis anteriormente referidas es que el distinto efecto que tiene la participación de las EPCE en la performance de las empresas nacionales de la rama se explicaría por la distancia tecnológica existente entre las empresas extranjeras y las nacionales. En un trabajo reciente Kokko, Tansini y Zejan (1996), sobre una muestra de 159 empresas uruguayas mayores de 100 ocupados concluyen que los efectos de arrastre (spillovers) son positivos y significativos en aquellos casos en que la distancia tecnológica entre empresas locales y extranjeras es moderada. En ese caso la distancia se definía en base a las diferencias en la productividad, pero el análisis no incorporaba el tamaño de la firma, dado que era una muestra limitada. Por otra parte, la utilización de la productividad para la definición de la distancia tecnológica, puede haber introducido distorsiones ya que ésta era también la variable dependiente del modelo.

Considerando los resultados anteriores, y usufructuando la información que se dispone se definieron dos indicadores que informan sobre la distancia tecnológica existente entre las empresas extranjeras y las nacionales. Por un lado, la diferencia en la participación promedio de empleados administrativos entre ellas (GAPADM) daría cuenta de la distinta complejidad de la organización existente, así como de la relevancia de los esfuerzos, por ejemplo, en comercialización, control de calidad, investigación y desarrollo, informando por ello, además, sobre las diferencias en la capacidad tecnológica entre ambos tipos de empresas. Como vimos en la sección II, parece haber diferencias significativas en el comportamiento de las empresas nacionales y extranjeras en lo que concierne a esos indicadores. Por otro lado, la diferencia en la intensidad promedio de capital por personal ocupado entre ambos grupos de empresas (GAPK/L) informará sobre la similitud de la tecnología productiva empleada, así como de la modernidad de la tecnología. Como se señaló anteriormente la información correspondiente a 1988, también en este caso, indica que la dotación de capital y la inversión realizada son mayores en las EPCE, independientemente del indicador considerado.

En los cuadros siguientes se presentan los resultados de las estimaciones del modelo para los tramos que definen los dos indicadores de diferencias entre empresas nacionales y ECPE. Utilizamos tres tramos de acuerdo a los tamaños de las diferencias. En el primer caso (GAPADM) se define un tramo en que esta relación es igual o menor a 1, el que se entiende como aquél en que no existen diferencias de importancia entre empresas nacionales y extranjeras; otro tramo que va de 1 a 2, que se considera una brecha moderada; y un tercero en que esa relación es superior a 2, el que mostraría una brecha importante con una proporción altamente superior de empleados administrativos en las ECPE que en las empresas nacionales. En el caso de la variable GAPK/L, el tramo menor o igual a 1 es aquél en que se considera que no existen diferencias tecnológicas significativas entre las empresas nacionales y extranjeras; el tramo de diferencia moderada se extiende de 1 a 4, y el de gran superioridad tecnológica de las ECPE es cuando la diferencia supera 4.

En el cuadro 4 se presentan los resultados para los distintos tramos definidos por diferencias en la participación de empleados administrativos en el empleo total (GAPADM), para todas las empresas de la muestra y para los tramos de empleo. El primer aspecto a señalar es que el parámetro de la participación de empresas extranjeras es significativo en los dos primeros tramos, es decir cuando no existe diferencia en la participación de los empleados administrativos o cuando esta diferencia es moderada. También debe notarse que el valor del parámetro es mayor en el caso en que no existen diferencias. Nuevamente en este caso se mantiene la significación de la relación negativa de la participación del costo salarial con la productividad, así como la relación positiva con las empresas más pequeñas. La participación de las ventas de la empresa es significativa sólo en aquellos casos en que no existen diferencias o ella es moderada. Como se observa en el cuadro, el 43% de las empresas nacionales de la muestra pertenecía a ramas industriales donde no existían diferencias significativas con las extranjeras, en tanto el 32% lo hacía a ramas con diferencia moderada.

En el mismo cuadro se presentan los resultados del mismo modelo, pero restringido a las submuestras definidas por la dimensión de la brecha sólo para las empresas con empleo menor a 100 y a 250, en ese orden, dado que los resultados a nivel de toda la muestra indicaban que el efecto se reducía a empresas de menor tamaño. Estos resultados evidencian que el efecto de la presencia de empresas extranjeras es positivo y significativo, en ambos casos, cuando la diferencia es inexistente o moderada. Asimismo se observa que en ambos casos el parámetro es mayor cuando la brecha es inexistente (0-1). Debe notarse que el 38% de las empresas con empleo menor a 100 pertenecía a ramas donde la brecha no era significativa y el 33% a ramas donde la diferencia era moderada. Por su parte, es de notar que el coeficiente de la variable dummy que identifica a las empresas con empleo menor a 50 ocupados (MEN50) resulta positivo y significativo en cinco casos. Ello indica que además del efecto de “spillover” las empresas de menor tamaño relativo evidencian una mejor performance en términos de productividad.

En el cuadro 5 se presentan los resultados para los distintos tramos definidos por diferencias en la intensidad de capital entre las empresas nacionales y extranjeras, y por tramo de tamaño de las empresas. Al contrario que en el caso anterior el efecto de la presencia de empresas extranjeras es positivo y significativo sólo cuando la diferencia en la intensidad de capital es importante. Aquí también mantiene su significación positiva el hecho que la empresa sea menor de 50 empleados, y persiste la relación negativa entre la productividad y la participación de los costos salariales. La participación en las ventas totales de la rama cobra significación cuando la distancia tecnológica es mayor. Como se observa en el cuadro, el 24% de las empresas nacionales se ubicaba en ramas donde no existen diferencias significativas con las extranjeras, en tanto el 27% lo hace en ramas de diferencia moderada.

La explicación sobre la ausencia de efectos de arrastre (“spillovers”) en aquellas empresas que presentan una diferencia moderada en la intensidad de capital se puede relacionar a su mayor propensión exportadora. Efectivamente, las empresas nacionales pertenecientes a los tramos “0-1” y “Más de 4” destinaban al mercado mundial el 8,2% de sus ventas en promedio, en tanto que en aquellas que presentaban una diferencia moderada (“1-4”) ascendía a 14,8%. La mayor parte de estas empresas pertenecían a ramas industriales utilizadoras de insumos agropecuarios, lo que se relaciona a una tecnología de producción no muy sofisticada y, probablemente, a la existencia de segmentación de mercados ligada al acceso a insumos. En las empresas extranjeras de ese tramo con diferencias moderadas, la propensión exportadora ascendía a 47,4%, duplicando el promedio para el conjunto del sector industrial de las empresas extranjeras y cuadruplicando en promedio a sus similares de los otros dos tramos. Sin duda, la mayor orientación exportadora de ambos tipos de empresas tiende a reducir la presión de la competencia en el mercado local. Ello podría explicar la inexistencia de efectos de arrastre en el tramo de empresas en que existían diferencias tecnológicas moderadas.

En las líneas siguientes del cuadro 5 se presentan los resultados para los agrupamientos de empresas nacionales en base a las diferencias en dotación de capital por empleado, para el grupo de empresas

menores de 100 y 250 ocupados, respectivamente. Nuevamente en este caso se observa que el efecto de la presencia de empresas extranjeras es positivo y significativo cuando la distancia tecnológica es muy importante. En este caso en que consideramos empresas de menor tamaño, vemos que el efecto de la presencia extranjera también es positivo cuando las diferencias tecnológicas entre empresas nacionales y extranjeras no es muy marcada. El parámetro de la variable VENTAS es mayor cuando la distancia tecnológica es más grande, indicando una asociación positiva con el aumento de esta distancia. Una característica es que el parámetro de la variable binaria de empresas menores de 50 empleados es siempre positiva y significativa. En este caso la distribución de empresas muestra que el 22% de las empresas con empleo menor a 100 pertenecía a ramas donde no existían diferencias tecnológicas, en tanto el 25% lo hacía a ramas donde la diferencia era moderada.

En ambos casos la explicación de la ausencia de efectos de “spillover” cuando la brecha es moderada puede relacionarse nuevamente con la diferencia en la propensión a exportar de las empresas. Las empresas nacionales con menos de 100 ocupados pertenecientes a ese tramo exportaban el 10,6% de sus ventas en promedio, mientras las restantes lo hacían por 6,1%. En las empresas con menos de 250 ocupados sucedía algo similar: mientras las empresas pertenecientes al tramo de diferencias moderadas tenían una propensión exportar de 12,6 en las restantes la misma era de 8,7%. En el caso de las empresas extranjeras la diferencia en la propensión a exportar promedio era aún mayor.

V. COMENTARIOS Y CONCLUSIONES

En este trabajo se analiza la existencia de efectos de arrastre (o spillovers) de las IED en las empresas nacionales del sector manufacturero uruguayo. En un artículo previo Kokko, Tansini y Zeján (1996) evaluaron la existencia y significación de efectos positivos de la participación de empresas extranjeras en el sector manufacturero uruguayo en 1988, concluyendo que, para el caso de las empresas nacionales del sector manufacturero uruguayo con más de 100 ocupados, no existían, en general, indicaciones significativas de tales efectos. Sin embargo, cuando consideraban la brecha tecnológica existente entre las empresas nacionales y extranjeras (definida en términos de productividad y por rama a 4 dígitos) se evidenciaba que dicho efecto cobraba significación para aquellas empresas pertenecientes a ramas industriales donde esa distancia tecnológica era "moderada", perdiéndola al incrementarse la distancia entre ambos grupos de empresas. La interpretación era que al reducirse las diferencias tecnológicas entre ambos grupos de empresas, la capacidad de las locales permitía la absorción o incorporación de la tecnología de las extranjeras, así como la competencia por la participación en el mercado.

En este trabajo se considera una muestra más amplia del sector manufacturero uruguayo para el mismo año, y se incorporan las empresas de menor tamaño. Los resultados obtenidos muestran diferencias relevantes con los del trabajo anterior, en tanto el indicador de existencia de efectos de arrastre de la participación extranjera es altamente significativo y positivo para la totalidad de la muestra. Esto sugiere que la existencia de un efecto de arrastre está vinculado no sólo a diferencias tecnológicas limitadas, sino también a empresas de menor tamaño. La evaluación del modelo por estrato de tamaño de las empresas evidencia que los efectos positivos de la participación de las empresas extranjeras aumentan en el caso de empresas de menor tamaño.

Evaluamos también cómo las diferencias entre empresas nacionales y extranjeras afectan la incidencia de la influencia extranjera. Para ello definimos dos indicadores: el primero captura la diferencia en la complejidad organizacional existente entre las empresas extranjeras y las nacionales (diferencia en la proporción de empleados en el empleo total); el segundo se refiere a las diferencias tecnológicas entre los dos grupos de empresas (diferencia en el stock de capital por ocupado). A nivel de toda la muestra se evidencia que el efecto positivo de la participación de las empresas extranjeras sólo es significativo cuando la diferencia en la complejidad organizacional es inexistente o moderada y cuando las diferencias tecnológicas son importantes. En el primer caso, cuando las estructuras organizacionales no son muy distantes, pareciera que las empresas nacionales estarían recibiendo un estímulo a su actividad de la presencia extranjera, ya sea por participar en los mismos mercados y verse obligados a compatibilizar estrategias de mercados, o por tener una capacidad similar para incorporar tecnologías, tanto de productos, como de producción o de mercado. Los resultados sugieren también que el efecto positivo de la participación de las empresas extranjeras sería más importante para las empresas de menor tamaño.

Por el contrario, pareciera que el efecto de arrastre es inexistente cuando la distancia tecnológica entre empresas nacionales y extranjeras es moderada. La explicación pareciera estar ligada a la mayor propensión a exportar tanto de las empresas nacionales como de las extranjeras de este grupo, independientemente de su tamaño. Esta mayor orientación exportadora indica que existe una mayor inserción internacional de estas empresas que tienden a adecuarse a las exigencias del mercado mundial. Una mayor propensión a exportar indica que estas empresas se ven menos afectadas por la presión competitiva en el mercado local, lo que a su vez genera una menor presión a la homogeneización tecnológica. Finalmente, dado que muchas de estas empresas utilizan insumos agropecuarios, los resultados podrían estar señalando la existencia de segmentación de mercados, ligados al acceso a dichos insumos, lo que reduciría aún más la presión competitiva.

Estos resultados estarían indicando que difícilmente se podría pensar en una política general para el tratamiento de las inversiones extranjeras tendiente a maximizar los beneficios para el país receptor. Si bien los efectos positivos existen y son significativos, estos dependen tanto del tamaño de las empresas nacionales como de la distancia tecnológica y organizacional existente entre las firmas nacionales y extranjeras, y de la orientación de mercado de las empresas. Por ello, tampoco parece adecuado un tratamiento generalizado de las empresas nacionales, dado que las mismas muestran distinta capacidad de respuesta y absorción de esa presencia extranjera. Desde el punto de vista nacional lo óptimo pareciera ser actuar sobre las diferencias en organización y tecnológicas entre empresas nacionales y extranjeras. Al estimular mejoras en la capacidad de organización y tecnológica de las empresas locales se incrementaría la posibilidad de absorción de conocimientos, experiencias y tecnologías en manos de las empresas extranjeras. Nuestros resultados sugieren también que en el caso de Uruguay el mayor potencial de absorción residiría en las empresas de menor tamaño, las que en gran medida son las de menor antigüedad de la muestra. Este grupo de empresas es el que ha mostrado el mayor dinamismo y creciente inserción internacional en áreas no tradicionales del comercio exterior uruguayo.

CUADROS

Cuadro 1. Importancia y distribución de las Empresas con Participación de Capital Extranjero (EPCE) en el sector manufacturero en 1988. Por división.

DIVISION	% de las EPCE EN EL VBP DE LA DIVISIÓN	% de EPCE EN CADA DIVISION	DISTRIBUCIÓN DEL VBP TOTAL DE LAS EPCE (EN %)	DISTRIBUCIÓN DE LAS EPCE POR DIVISIÓN (EN %)
31 Alimentos y Bebidas	22,6	16,4	37,9	29,2
32 Lana, Textil y Cueros	27,0	8,0	26,0	14,6
33 Madera y Muebles	0,0	0,0	0,0	0,0
34 Papel e Imprentas	2,1	3,3	0,4	1,1
35 Químicos y Plásticos	40,7	31,3	22,1	34,8
36 Minerales No-metálicos	18,2	8,3	1,8	2,2
37 Metálicas Básicas	27,0	10,0	0,7	1,1
38 Maquinaria y Equipo	25,1	11,1	10,8	15,7
39 Otras	5,0	5,3	0,2	1,1
TOTAL	24,8	13,7	100,0	100,0

Fuente: INE & DEFCS.(1994)

Cuadro 2. Distribución de la muestra de empresas de acuerdo a cohorte de fundación.

FECHA DE NACIMIENTO DE LA EMPRESA	DISTRIBUCIÓN DE LAS EPCE POR COHORTE. EN % DEL TOTAL	% DE EPCE ENTRE LAS EMPRESAS DE LA COHORTE	DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS NACIONALES POR COHORTE. EN % DEL TOTAL
ANTES DE 1901	3,6	27,3	1,2
1902 – 1930	3,0	10,9	3,2
1931 – 1945	21,7	29,3	6,7
1946 – 1960	30,1	16,6	19,4
1961 – 1972	11,5	4,7	29,8
1973 – 1981	14,5	7,1	24,3
1982 – 1984	6,1	8,9	7,9
1985 – 1988	9,6	14,2	7,5
1982 – 1988	15,7	11,6	15,4

Fuente: INE & DEFCS.(1994)

Cuadro 3. Resultados del modelo para el conjunto de la muestra y por estrato de tamaño.

TAMAÑO	CONST.	PVTEXT	PINSIMP	PENERG	PUB	SALARIO	SHARE	MEN50	R ² AJ	OBS.
TODAS	4490.66* (8,07)	7747.09* (5,21)	1607.7* (2,1)	-395.45* (-2,3)	-24898* (-2,18)	-6220.4* (-8,2)	10698.0* (3,3)	3519.4* (7,3)	22.45	683
1 - 50 Ocupados	8777.57* (11,4)	11587.0* (4,4)	-150.9 (-0,2)	-608.58* (-2,1)	-38692* (-2,1)	-9003.5* (-7,2)	20042.0 (1,7)		22.47	369
1-100 Ocupados	5173.87* (6,4)	9554.38* (5,0)	799.62 (0,8)	-458.99* (-2,1)	-32789* (-2,4)	-7117.0* (-7,4)	18280.0* (1,95)	2998.4* (4,5)	22.45	515
Más de 100 Ocupados	3192.29* (7,3)	2059.6 (1,6)	3008.3* (4,1)	-95.16 (-0,7)	3076.57 (0,2)	-2772.0* (-3,6)	8711.56* (5,1)		28.99	168
1 - 250 Ocupados	4575.8* (7,3)	8087.8* (5,2)	992.16 (1,3)	-396.8* (-2,2)	-29936* (-2,5)	-6540.7* (-8,0)	20828* (2,9)	3509.2* (6,8)	22.34	624
Más de 250 Ocupados	2944.9* (4,1)	3420.4 (1,4)	4229.1* (2,7)	-180.0 (-0,8)	3663.46 (0,2)	-3061.5* (-2,5)	7405.81* (3,6)		40.78	59

* = SIGNIFICATIVO POR LO MENOS AL 95%. () Estadístico "t".

Cuadro 4. Resultados del modelo de acuerdo a la brecha en participación de empleados administrativos existente entre las empresas nacionales y las ECPE. (Toda la muestra)

GAPADM/L	CONST.	VENTAS	PINSIMP	PENERG	PUB	SALARIO	SHARE	MEN50	R ² AJ	OBS.
0 -1	3440.2* (5,2)	8738.0* (3,6)	3863.4* (3,0)	-412.1 (-1,4)	-17136,2 (-1,1)	-4935.6* (-4,5)	13640.0* (2,7)	4397.6* (6,4)	23.82	295
1 - 2	6212.02* (5,3)	7475.87* (3,4)	-447.4 (-0,8)	-147.11 (-0,7)	-39703,1* (-2,3)	-9182.1* (-5,8)	5577.0 (1,5)	3162.7* (3,8)	25.22	218
Más de 2	5032.54* (2,3)	4190.59 (1,0)	1586.1 (0,9)	-454.48 (-1,5)	-22547,0 (-0,9)	-6517.7* (-4,2)	15193.0* (2,1)	3481.6* (2,8)	18.97	170

Sólo las empresas con menos de 100 ocupados.

0 -1	4197.7* (3,5)	11874.0* (3,5)	3272.5 (1,6)	-543.2 (-1,3)	-28220 (-1,2)	-5470.8* (-3,5)	-9077.5 (-0,4)	3803.9* (3,6)	19.98	196
1 - 2	8040.07* (5,0)	9380.6* (3,6)	-515.8 (-0,5)	-458.26 (-1,3)	-42021* (-2,2)	-10122* (-5,4)	-26958 (-0,8)	1929.2 (1,7)	26.91	170
Más de 2	5603.05* (2,2)	4800.06 (0,9)	960.77 (0,5)	-470.20 (-1,2)	-24705 (-0,9)	-7417.8* (-4,0)	26638.0* (2,0)	3069.4* (2,1)	20.09	149

Sólo las empresas con menos de 250 ocupados.

0 -1	3549.04* (4,5)	9878.10* (3,6)	3349.6* (2,2)	-286.9 (-0,9)	-22190.7 (-1,2)	-5503.9* (-4,2)	18118.0 (1,3)	4278.5* (5,5)	21.42	256
1 - 2	6929.44* (5,3)	7632.2* (3,2)	-351.7 (-0,3)	-369.91 (-1,2)	-39130.1* (-2,1)	-9452.6* (5,6)	-6887.38 (-0,4)	2782.9* (2,9)	25.62	202
Más de 2	4794.25* (2,1)	5141.71 (1,1)	924.72 (0,5)	-457.52 (-1,3)	-23588.4 (-0,9)	-6617.1* (-4,1)	29655.0* (2,6)	3380.0* (2,6)	20.36	166

* = SIGNIFICATIVO POR LO MENOS AL 95%. () = Estadístico "t".

Cuadro 5. Resultados del modelo de acuerdo a la brecha en stock de capital por ocupado existente entre las empresas nacionales y las ECPE.

Toda la muestra.

K/L	CONST.	VENTAS	PINSIMP	PENERG	PUB	SALARIO	SHARE	MEN50	R ² AJ	OBS.
0 – 1	4175.5* (5,2)	4692.0 (1,5)	2239.21 (1,4)	-315.7 (-1,0)	-25908 (-1,2)	-3543.2* (-2,5)	5366.8 (1,4)	3033.2* (3,4)	11.41	166
1 – 4	8875.3* (3,9)	-4026.3 (-0,8)	3325.3* (2,2)	30.79 (0,3)	-31498 (-0,9)	-10079* (-5,1)	7358.3 (1,0)	4844.1* (4,2)	26.67	186
Más de 4	4975.67* (6,2)	8376.28* (3,5)	-199.69 (-0,3)	-473.64* (-2,3)	-21647 (-1,8)	-6495.3* (-6,2)	15826.1* (2,2)	2865.8* (4,2)	23.05	331

Sólo las empresas con menos de 100 ocupados.

0 – 1	4691.7* (3,3)	9909.9* (2,2)	240.03 (0,1)	-432.7 (-0,8)	-38142 (-1,5)	-4415.3* (-2,2)	13701.0 (0,4)	2606.9* (2,1)	8.34	115
1 – 4	9679.2* (3,1)	-3078.3 (-0,6)	2583.97 (1,2)	168.43 (0,2)	-45731 (-1,0)	-11555* (4,4)	9083.1 (0,6)	4347.8* (2,5)	25.15	130
Más de 4	6360.73* (5,6)	10567* (3,5)	-307.76 (-0,3)	-580.47* (-2,2)	-26199* (-2,1)	-7572.3* (6,1)	-26939 (0,9)	2103.7* (2,4)	22.91	270

Sólo las empresas con menos de 250 ocupados.

0 – 1	4161.9* (4,0)	7706.1* (2,3)	959.27 (0,5)	-186.36 (-0,5)	-32122.2 (-1,2)	-4468.8* (-2,6)	20799.0 (1,1)	2907.4* (2,8)	9.38	142
1 – 4	9083.9* (3,6)	-4201.9 (-0,6)	2923.61 (1,6)	-5.53 (-0,1)	-42312.0 (-1,1)	-10403* (-4,8)	10469.1 (1,0)	4909.7* (3,8)	26.61	168
Más de 4	5421.62* (6,0)	9193.3* (3,3)	-271.16 (-0,2)	-512.33* (-2,1)	- 24879.1* (-2,2)	-7069.0* (-6,3)	4882.62 (0,3)	2691.1* (3,5)	22.83	314

* = SIGNIFICATIVO POR LO MENOS AL 95%. () = Estadístico "t".

BIBLIOGRAFÍA

- Aitken, B. & A. Harrison (1994) "Do Domestic Firms Benefit from Direct Investment?: Evidence from Panel Data", World Bank Policy Research Department, Trade Policy Division, Policy Research Working Papers Nr. 1248, Washington DC.
- Blomström, M. & H. Persson (1983) "Foreign Investment and Spillover Efficiency in An Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry." World Development 11, 493-501.
- Blomström, M. & E. Wolff (1994) "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico." In W. Baumol, R. Nelson & E. Wolf, Eds., Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence, New York: Oxford University Press
- Cantwell, J. (1989) Technological Innovation and Multinational Corporations. Basil Blackwell, Oxford.
- Caves, R. (1974) "Multinationals Firms, Competition, and Productivity in Host Country Markets." *Economica* 41, 176-193.
- Globerman, S. (1979) "Foreign Direct Investment and 'Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries." *Canadian Journal of Economics* 12, 42-56.
- Haddad, M. & A. Harrison (1993) "Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data from Marocco.", *Journal of Development Economics*, Vol. 42, 51-74.
- INE y DEFCS (1994) "Encuesta sobre Dinamismo Económico e Inserción Internacional, 1988-1990, Instituto Nacional de Estadísticas de Uruguay, y Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales (DEFCS) de la Universidad de Montevideo
- Kokko, A. (1992) Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics and Spillovers. Economic Research Institute, Stockholm School of Economics, Stockholm, Sweden.
- Kokko, A. (1994) "Technology, Market Characteristics, and Spillovers." *Journal of Development Economics*, Vol. 43, 279-93.

Kokko, A.; R. Tansini & M. Zeján (1996) "Local Technological Capapability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector." *Journal of Development Studies*, Vol. 32, 602-11.

Nadiri, M. (1991) "US Direct Investment and the Production Structure of the Manufacturing Sector in France, Germany, Japan and the U.K.." New York University and NBER.