

Programa de investigación: Transnacionalización y desarrollo económico: aspectos teóricos, análisis empíricos y propuestas de políticas.

0. Describa los antecedentes del Grupo de Investigación.

Desde el año 2001 el grupo ha realizado numerosos proyectos de investigación en diferentes ámbitos académicos (Área de Internacionalización Productiva del dECON-FCS-UdelaR, Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas y Programa I+D de la CSIC-UdelaR), muchos de ellos financiados bajo la modalidad de llamados a fondos concursables. En su gran mayoría, los mismos han dado origen a publicaciones (capítulos de libros, artículos en revistas académicas, documentos de trabajo) y han sido presentadas como ponencias en seminarios, congresos o jornadas de investigación nacionales e internacionales. También se han desarrollado durante todos estos años tareas docentes y más recientemente algunas consultorías especializadas, actividades vinculadas directamente a los principales temas de investigación del grupo. Asimismo, se ha organizado un seminario internacional con la participación de destacados especialistas internacionales. La actividad de investigación realizada permitió acumular bases de datos estadísticos, con aprendizaje de su manejo especializado, cuya actualización permite reflexionar sobre las tendencias recientes. Dichas bases de datos incluyen series macroeconómicas y de IED del mundo y la región, y microeconómicas a nivel de sectores y empresas del país. A continuación se presenta brevemente el detalle de cada uno de estos antecedentes.

i) Proyectos de investigación

- 2009-10:** “Base de Datos de Indicadores y Políticas de Competitividad Industrial en el MERCOSUR”, Fase 4 del proyecto IDRC3, Red MERCOSUR.
- 2008-09:** “Análisis de las principales tendencias recientes de la inversión extranjera directa en Uruguay”, Área de Internalización Productiva, dECON, FCS, UdelaR.
- 2007-08:** “Diagnóstico de crecimiento para el MERCOSUR: La dimensión regional y la competitividad” e “Indicadores y políticas de competitividad industrial en el MERCOSUR”, Fase 3 del proyecto IDRC3, Red MERCOSUR, proyectos financiados mediante llamados a fondos concursables.
- 2006-07:** “Complementación productiva en la industria automotriz en el MERCOSUR”, Fase 2 proyecto IDRC3, Red MERCOSUR.
- 2005-07:** “Transnacionalización y restricción externa al crecimiento económico en los países del MERCOSUR, México y Chile (1950-2005)”, programa de Proyectos de I+D, CSIC, UdelaR, proyecto financiado mediante llamado a fondos concursables.
- 2005-06:** “Efectos de derrames de comercio de las empresas transnacionales en la industria manufacturera uruguaya” e “IED y crecimiento económico en el MERCOSUR”, Fase 1 del proyecto IDRC3, Red MERCOSUR.
- 2004-05:** “Regional integration and foreign direct investment: the potential impact of the FTAA and the EU-MERCOSUR agreement on FDI flows into MERCOSUR countries”, Parte II del proyecto “The external agenda of MERCOSUR: the impact of three simultaneous negotiations”, Red MERCOSUR/Fundación Tinker.
- 2003-04:** “Spillovers from Transnational Firms in MERCOSUR Countries: Assessing the Role of Policies”, proyecto IDRC2, Red MERCOSUR.
- 2002-03:** “Determinantes de la IED y el impacto del MERCOSUR”, proyecto de la Red INTAL/BID, financiado mediante llamado a fondos concursables.
- 1999-01:** “La inversión extranjera directa en Uruguay: factores de atracción, patrones de comercio e implicancias de política”, proyecto IDRC1, Red MERCOSUR.

ii) Publicaciones (capítulos de libros, artículos en revistas académicas, documentos de trabajo (DT), bases de datos) e informes de investigación

- 2009: “La industria de biocombustibles en Uruguay: situación actual y perspectivas“, coautoría G. Bittencourt y N. Reig Lorenzi, colaboración L. Da Costa Ferre y A. Doneschi, cap. 4 en A. López (coord), **La industria de biocombustibles en el Mercosur**, Red MERCOSUR nº 15, Montevideo
- 2009: “Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en Uruguay“, G. Bittencourt, G. Carracelas, A. Doneschi y N. Reig Lorenzi, DT Nº 27/09, dECON, FCS, UdelaR
- 2008: “Diagnóstico de crecimiento para Uruguay desde una perspectiva regional“, G. Bittencourt y N. Reig Lorenzi, cap. 6 en J. M. Fanelli (coord.), **Diagnóstico de crecimiento para el Mercosur: la dimensión regional y la competitividad**, Red MERCOSUR nº 13, Montevideo
- 2008: Bases de datos y matrices de políticas de competitividad industrial para Uruguay, publicadas en el sitio web de la Red MERCOSUR (www.redmercosur.org)
- 2008: **Informe Nacional de Desarrollo Humano Uruguay 2008: Política, políticas y desarrollo humano**, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Uruguay, G. Bittencourt y N. Reig Lorenzi, colaboración G. Carracelas, capítulos y secciones sobre crecimiento y desarrollo económico (I.3 y II.1, colaboración en I.2)
- 2008: “El caso uruguayo“, G. Bittencourt, R. Domingo y N. Reig Lorenzi, colaboración L. Da Costa Ferre, cap. 5 en A. López (coord), **La industria automotriz en el Mercosur**, Red MERCOSUR nº 10, Montevideo
- 2007: “Transnacionalización y restricción externa al crecimiento económico en los países del MERCOSUR, México y Chile (1950-2005)“, G. Bittencourt y N. Reig Lorenzi, colaboración L. Da Costa Ferre, mimeo, informe final presentado a la CSIC, UdelaR
- 2006: “Efectos de los derrames de las empresas transnacionales en la industria manufacturera uruguaya (1990-2000)“, G. Bittencourt, y R. Domingo, colaboración N. Reig Lorenzi, cap. 3 en M. Laplane (coord.), **El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?**, Siglo XXI, Ed. Iberoamericana, Red MERCOSUR, Buenos Aires
- 2006: “Regional integration and foreign direct investment: the potential impact of the FTAA and EU-MERCOSUR agreement on FDI flows into MERCOSUR countries: winners and losers“, G. Bittencourt, R. Domingo y N. Reig Lorenzi, WP Nº 03-06, Red MERCOSUR
- 2004: “Determinantes de la IED y el efecto del MERCOSUR“, G. Bittencourt y R. Domingo, colaboración N. Reig, *El Trimestre Económico*, vol. LXXI, num. 281, pp. 73-128, México
- 2003: “Inversión extranjera y restricción externa en el MERCOSUR: conclusiones preliminares y temas de investigación“, G. Bittencourt, colaboración N. Reig, *Revista Nova Economía* vol. 13, Nº 1, Universidade Federal de Minas Gerais, Minas Gerais.
- 2001: “El caso uruguayo“, G. Bittencourt, y R. Domingo, colaboración N. Reig Lorenzi, cap. 5 en D. Chudnovsky (coord.), **El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR**, Siglo XXI, Red MERCOSUR, Buenos Aires.

iii) Docencia

- 2001 al presente: Cátedra “Globalización, Transnacionalización, Comercio Internacional e Integración Económica“, Licenciatura en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, encargado Gustavo Bittencourt
- 2004: Curso “Globalización Productiva“, Maestría en Economía Internacional, dECON, FCS, UdelaR, encargada: Rosario Domingo u corresponsable Gustavo Bittencourt
- 2010: Curso “Globalización Productiva“, Maestría en Economía Internacional, dECON, FCS, UdelaR, encargado Gustavo Bittencourt.

iv) Consultorías

- 2010: Consultorías “Análisis de los efectos y los determinantes de la captación de IED sobre el desarrollo de la industria frigorífica” y “Análisis de la contribución de los flujos de IED al

financiamiento del sector externo y los efectos de las ET sobre la pauta exportadora de la economía uruguaya en el largo plazo”. Consultorías realizadas por los integrantes del Área de Internacionalización Productiva (dECON-FCS-UdelaR) en el marco del Componente “Fortalecimiento institucional para la captación de IED” del Programa Una ONU “Unidos en la Acción”-ONUUDI/OPP-Presidencia de la República

2008-09: Consultoría realizada en el marco del Informe Nacional de Desarrollo Humano Uruguay 2008: Política, políticas y desarrollo humano, PNUD; documentos elaborados: “Uruguay 2007: insuficiencia dinámica, estructura productiva y desarrollo humano”, “Inserción internacional y modelo de desarrollo”, y “Políticas industriales y tecnológicas para el desarrollo” (2007-08), G. Bittencourt y N. Reig Lorenzi, colaboración G. Carracelas

v) Organización de Seminarios

2008: Seminario internacional: “Inversión extranjera directa y desarrollo sustentable: lecciones desde las Américas”, organizado por el Área de Internacionalización Productiva (dECON, FCS, UdelaR) y la Red temática de estudios sobre el Desarrollo (Red-UdelaR), con el auspicio de la OPP. Participantes: Kevin Gallagher (Boston University y Tufts University, EUA), Andrés López (CENIT y UBA, Argentina), Celio Hiratuka (UNICAMP, Brasil) y Gustavo Bittencourt (OPP y UdelaR)

1. Fundamentación y antecedentes del conjunto de la propuesta.

El proceso de transnacionalización adquirió un ritmo muy acelerado en las últimas décadas del siglo XX, cuando los flujos de IED en la economía mundial se incrementaron notablemente. Las entradas mundiales de IED alcanzaron en 2007 una cifra record de casi 2 billones de dólares, y luego de una caída, un nuevo pico de 1.8 billones en 2007; ambos empujes impulsados por procesos de Fusiones y Adquisiciones (F&A). Como consecuencia, las actividades de las ET han continuado ganando participación en la economía mundial ¹, con cierto impulso reciente hacia los sectores primarios de los países en desarrollo (PED) –asociado a los altos precios internacionales de los *commodities* y alimentos-, pero aún concentrados en los sectores industriales y especialmente de servicios, en particular en aquellas actividades enmarcadas en el proceso de deslocalización u *offshoring*. Si bien los Países en Desarrollo (PED) han incrementado su participación en la distribución mundial de la IED, con un notorio liderazgo de los países asiáticos –en la presente década los flujos de entrada a los PED alcanzaron cerca de 30% del total mundial-, el grueso aún se concentra en los países desarrollados (PD).

Este avance del proceso de transnacionalización a escala mundial se corresponde con la aplicación en gran parte de los PED de políticas de apertura hacia la IED y políticas de promoción específicas en algunos sectores, así como con el incremento de las redes de acuerdos internacionales entre países.² A su vez, en relación a la organización mundial de la producción y el comercio con las ET como agente principal, se constata el crecimiento de los llamados Sistemas Internacionales de Producción Integrada (SIPI) o las estrategias de integración internacional compleja de las ET. Este proceso es simultáneo a la creciente importancia de la provisión internacional de bienes y servicios mediante el desarrollo de las Cadenas Globales de Valor (CGV), lo que en algunos casos supone presencia dominante de ET en el gobierno de dichas cadenas, pasando por formas de organización

¹ Diversos indicadores dan cuenta de este fenómeno: por ejemplo, en 2007 la IED acumulada representaba más del 25% del PIB mundial, la participación de la IED en la Formación Bruta de Capital Fijo a nivel mundial alcanzó el 15%, las ventas y el valor agregado originado en actividades de las filiales de ET superaron el 55% y el 10 % del PBI mundial respectivamente; en el comercio mundial, se estima que más de un tercio del comercio mundial era intra-firma (al interior de la ET), un tercio participaba una ET (como exportadora o importadora) y el tercio restante se realiza entre empresas no transnacionalizadas. Al respecto véase UNCTAD y Bittencourt et. al. (2009).

² Acuerdos Internacionales Bilaterales, por ejemplo bajo la forma de Acuerdos Bilaterales de Inversión y Tratados de Doble Tributación.

menos jerárquicas pero con control desde las ET (como proveedoras o como compradoras), hasta otras formas con mayor paridad de agentes y funcionamiento más de “mercado”. (Gereffi et al, 2005)

En este contexto, en las dos últimas décadas se verificó un significativo aumento de la IED en los países de América Latina, principalmente México, Brasil y Argentina –y en menor medida Chile y más recientemente Uruguay-, lo que llevó a un fuerte aumento de la presencia de ET en la región así como del stock de IED acumulado previamente –en especial durante la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)-. A grandes rasgos, los países del MERCOSUR reciben buena parte de las inversiones en sectores intensivos en recursos naturales orientados a la exportación, operando el mercado interno como uno de los determinantes centrales de la IED manufacturera y de servicios en las grandes economías, mientras que México constituye una situación intermedia dado que recibe IED orientada a recursos naturales y manufactureras, cuyo destino principal es la exportación a EUA.³

Luego del *boom* de IED vivido por los países del MERCOSUR en la segunda mitad de la década del noventa del siglo XX –los mismos alcanzaron el récord histórico de U\$S 40.410 millones- asociado en buena medida a los procesos de privatización, y de la caída entre los años 2001-04; en los años recientes se asistió nuevamente a un significativo ingreso de IED a la región (U\$S 29.345 en 2005-07). Brasil ha recibido nuevamente elevados niveles de IED, mientras que en Argentina los ingresos han disminuido significativamente hasta estabilizarse en cifras menores a las registradas a fines del siglo XX. Por su parte, Uruguay ha tenido un ingreso de IED de magnitudes históricas nunca antes alcanzadas⁴, que contrasta claramente con la participación marginal en el mencionado *boom* de finales del siglo pasado -debido, entre otras razones, a que no realizó en su momento masivas privatizaciones de empresas públicas-. De hecho, si se corrige por tamaño, Uruguay ha recibido desde el 2004 más IED en términos relativos que sus países vecinos –en el entorno del 6% del PIB-. Por otro lado, la distribución de los flujos por países no ha sido homogénea, concentrándose la gran mayoría en los dos países grandes: en el periodo 1990-2008, Brasil ha sido el mayor receptor con cerca del 72% de la IED total arribada al bloque, seguido de Argentina con el 26% y posteriormente Uruguay y Paraguay (con casi el 2% y el 0.5% respectivamente).

Esta intensificación en el proceso de transnacionalización de los países de América Latina, en particular del MERCOSUR, coincide en el tiempo con las importantes transformaciones estructurales que han tenido estos países. Se modificaron los patrones de desarrollo vinculados inicialmente a estrategias de crecimiento hacia adentro, hacia regímenes donde predomina la apertura económica y más recientemente la integración regional. Si bien en los últimos años se han producido cambios significativos en la dinámica económica de los países, con Argentina y Uruguay creciendo muy por encima de su promedio histórico, y Brasil muy por encima de los noventa, cabe preguntarse sobre la sostenibilidad de estos procesos en el mediano y largo plazo futuros. Argentina y Uruguay muestran una historia de crecimiento espasmódico, mientras que Brasil no ha alcanzado un ritmo de crecimiento como el que vivió anteriormente, por ejemplo en el período 1960-1980. ¿En que medida persisten o se superan algunos problemas estructurales como la escasa diversificación en las estructuras productivas y las recurrentes crisis de balanza de pagos y financieras, así como importantes diferencias en el desempeño relativo de largo plazo a nivel regional respecto a las economías desarrolladas y a otras economías en desarrollo como las asiáticas?. ¿Constituye esta nueva etapa un cambio de régimen que permita crecimiento sostenido en las próximas décadas?

³ Estas modalidades se diferencian claramente de lo ocurrido con la IED en otras regiones del mundo, por ejemplo en los países asiáticos, los cuales han recibido básicamente IED en sectores manufactureros con orientación fuertemente exportadora.

⁴ Los mismos promediaron U\$S 1.374 millones anuales entre 2005-08, lo que constituye el valor más elevado en la historia del país, alcanzando asimismo el mayor porcentaje en relación al PIB (en el entorno del 6%) e incrementando fuertemente la IED acumulada, que alcanzó más de quince veces la existente a fines de la década de los ochenta del siglo pasado.

Como resultado del masivo ingreso de IED a la región, se ha incrementado fuertemente la presencia de las ET, las que han expandido sus actividades a la mayoría de los principales sectores económicos, teniendo en la actualidad un peso decisivo en muchos de ellos. Sin embargo, la evaluación del impacto de las reformas aperturistas de los noventa y del “boom” de IED subsiguiente muestra que, en la mayoría de los países de América Latina, incluido Uruguay, los efectos de la IED tanto a nivel microeconómico (derrames de productividad, de comercio exterior, en I+D, etc) como macroeconómico (inversión, crecimiento) no han sido los esperados en términos de potenciar el desarrollo económico sostenible⁵. Pero está pendiente la evaluación del conjunto del período considerando los cambios que se vienen perfilando en el siglo XXI, tanto en los modelos de desarrollo como en el desempeño de la IED y el crecimiento, abriendo la posibilidad de que dicho desempeño esté implicando cambios estructurales respecto al desempeño histórico. El presente programa de investigación puede contribuir a desentrañar esa posibilidad.

Los elementos reseñados fundamentan la importancia que ha adquirido el fenómeno de la transnacionalización en los países de América Latina -en particular en los del MERCOSUR- que se expresa en la creciente presencia de ET en las principales actividades económicas de estos países. En este sentido, desde una perspectiva de desarrollo a escala regional y nacional, el papel de las ET como agentes centrales debe ser considerado en cualquier estrategia de desarrollo de largo plazo que tenga como objetivos prioritarios, entre otros, alcanzar niveles elevados y estables de crecimiento económico y lograr transformaciones estructurales que permitan mejorar las condiciones de vida de la mayoría de las poblaciones. Para ello, no solamente interesa la cantidad de IED recibida, sino que las políticas hacia el capital extranjero deben apuntar a maximizar sus posibles aportes al desarrollo minimizando los costos de su creciente presencia.

Por otra parte, los antecedentes del conjunto de la propuesta de investigación incluyen principalmente un conjunto de enfoques teóricos, metodológicos y estudios empíricos, los cuales a efectos analíticos se presentan divididos en tres grandes líneas de investigación (las que se describen más adelante, punto 5): los aspectos teóricos del proceso de transnacionalización productiva, los estudios empíricos sobre determinantes e impactos de la IED y las estrategias de las ET, así como las políticas e instrumentos hacia el capital extranjero.

2. Objetivos generales y específicos.

Objetivos generales:

- Contribuir a la generación de nuevos conocimientos sobre las características, tendencias y determinantes del proceso de transnacionalización productiva, así como sobre sus principales impactos en el crecimiento y desarrollo económico de los países de América Latina, Mercosur y Uruguay, tanto desde el punto de vista teórico y metodológico como empírico
- Aportar insumos para la elaboración de estrategias de desarrollo y políticas de promoción productiva que busquen maximizar el aporte del capital extranjero limitando sus potenciales costos.

Objetivos específicos:

- Revisar bibliografía conceptual y sistematizar marcos teóricos alternativos asociados a los procesos de transnacionalización, provenientes de: i) la teoría de la firma, ii) la estructura de los mercados mundiales, iii) la teoría del comercio internacional, en la búsqueda de iv) enfoques integradores.
- Elaborar marcos metodológicos para analizar el proceso de transnacionalización, por ejemplo tipologías de IED, indicadores de avance del proceso y de modos de inserción de los países

⁵ Véanse, entre otros, Chudnovsky y López (2006), Gallagher y López (eds) (2008).

- Recopilar, revisar, actualizar y procesar bases y paneles de datos sobre IED y ET, así como de otras variables relevantes (PIB, flujos comerciales, inversión, etc.)
- Analizar empíricamente las principales características, tendencias y determinantes de la IED, así como de las estrategias predominantes y principales comportamientos de las ET.
- Identificar y analizar los principales impactos macroeconómicos de la IED (en particular en el crecimiento, así como en variables centrales como la inversión, los flujos de comercio y la balanza de pagos)
- Identificar y analizar los principales impactos microeconómicos de las ET (en particular derrames de productividad, de comercio, de i+d, y supervivencia de empresas)
- Analizar diferentes alternativas de políticas e instrumentos hacia el capital extranjero en los países receptores de IED
- Proponer diseños e instrumentos de política que apunten a implementar estrategias de desarrollo con presencia de IED orientada por objetivos nacionales

3. Justificación de la propuesta.

La importancia que ha adquirido la transnacionalización y la decisiva presencia de las ET como agentes centrales en las principales actividades económicas a escala mundial y en los países de América Latina, muestra claramente la necesidad de considerar este fenómeno en el análisis del proceso de crecimiento y desarrollo económico, particularmente para la región del MERCOSUR y para Uruguay. Por lo tanto, resulta clave, en esta perspectiva de desarrollo, avanzar en el análisis y comprensión desde el punto de vista teórico, metodológico y empírico, de los rasgos centrales de este fenómeno y sus principales implicaciones, lo que constituye el objetivo central de esta propuesta.

Asimismo, como fue presentado en los antecedentes, los responsables e integrantes del grupo hemos venido trabajando desde hace muchos años sobre estos temas, lo que ha permitido generar hasta el presente una importante experiencia y desarrollo de capacidades específicas junto a una significativa acumulación de conocimientos y evidencia empírica –especialmente en relación a la economía uruguaya y los demás países del MERCOSUR-. Estos aspectos representan las bases fundamentales para la realización de este programa de investigación, en el marco del cual se aspira a producir nuevos conocimientos sobre estos fenómenos y de esta manera contribuir a su comprensión y a la elaboración de estrategias de desarrollo y políticas de promoción productiva que busquen maximizar el aporte del capital extranjero limitando sus potenciales costos.

A su vez, la realización de este programa permitiría, además de producir nuevos conocimientos sobre estos fenómenos, consolidar un grupo de investigación que viene desarrollando experiencia desde hace más de una década, junto a la presencia de investigadores jóvenes. Debe destacarse que en el marco de este grupo se realizarán por lo menos una tesis de doctorado y dos tesis de maestría. Nos interesa particularmente la formación de recursos humanos en un área de especialización que muestra gran desarrollo en el mundo pero escaso en el país.

Nos interesa consolidar y expandir esta línea de investigación dentro de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS-UdelaR), por lo menos por dos razones adicionales. La primera es que el análisis del objeto puede beneficiarse de la mirada interdisciplinaria, particularmente tanto de la sociología económica (por ejemplo, el análisis de Cadenas Globales de Valor proviene de esta disciplina) como de la ciencia política, que tienen mucho para aportar en la comprensión de las relaciones entre economía y política económica (que depende de la política a “secas”). El espacio académico de la FCS puede proveernos de interesantes insumos para entender nuestro objeto, aunque éste sea estrictamente económico. La segunda razón es que nos interesa propender a la comprensión pública del fenómeno mediante actividades de difusión y extensión; para estas acciones podemos beneficiarnos de la experiencia de otros departamentos de nuestra facultad.

4. Problema/s de investigación y principales preguntas que se busca responder a partir de la propuesta.

El problema central de investigación que aborda el programa es el proceso de transnacionalización productiva y sus efectos sobre el crecimiento y desarrollo económico de los países de América Latina, en especial en los del MERCOSUR y Uruguay. En este sentido, las principales preguntas generales que se busca responder son:

- ¿cuales son las principales características, tendencias y determinantes de la fase actual del proceso de transnacionalización productiva?
- ¿cuales son los principales impactos del proceso de transnacionalización productiva en el crecimiento y desarrollo económico de los países de América Latina, especialmente en los del MERCOSUR y Uruguay?
- ¿Cuáles son las distintas estrategias de desarrollo y políticas de promoción productiva que contribuyen a maximizar el aporte del capital extranjero al proceso de desarrollo y limitar sus potenciales costos?

A su vez, el problema central de investigación puede separarse, a efectos analíticos, en distintas problemáticas parciales de menor amplitud, todas ellas complementarias e interrelacionadas. Es así que constituyen problemas parciales: i) las características y rasgos centrales del proceso de transnacionalización productiva, ii) las tendencias, determinantes e impactos de la IED así como el rol y las estrategias de las ET, iii) las políticas e instrumentos hacia el capital extranjero. Para esta serie de problemáticas, las principales preguntas específicas que se busca responder son:

- ¿cuáles son los principales aportes teóricos y metodológicos de los distintos marcos conceptuales -provenientes de: i) la teoría de la firma, ii) la estructura de los mercados mundiales, iii) la teoría del comercio internacional, iv) enfoques integradores- para analizar las características y rasgos centrales del proceso de transnacionalización?
- ¿cuáles son, desde el punto de vista empírico, las principales características, tendencias y determinantes de la IED así como las estrategias predominantes y los principales comportamientos de las ET?
- ¿cuáles son los principales impactos macroeconómicos de la IED, en particular en el crecimiento económico, la inversión, los flujos de comercio y la balanza de pagos?
- ¿cuales son los principales impactos microeconómicos de la presencia de ET, en particular los derrames de productividad, de comercio, de i+d, y la supervivencia de empresas?
- ¿cuales son las diferentes alternativas de políticas e instrumentos hacia el capital extranjero que, en el marco de una estrategia de desarrollo orientada por objetivos nacionales, permitan maximizar los beneficios del proceso de transnacionalización limitando sus potenciales costos?

5. Descripción de las líneas de investigación que se desarrollarán en el marco del Programa. Incluir las líneas existentes que se pretenda fortalecer y/o las líneas nuevas que se quiera implementar.

El grupo va a desarrollar y fortalecer las tres líneas de investigación que ha venido siguiendo desde su conformación. La primera de ellas corresponde a los *aspectos teóricos del proceso de transnacionalización productiva*, la segunda comprende los *análisis empíricos sobre determinantes e impactos de la IED*, y la tercera se centra en las *políticas hacia el capital extranjero*.

I) Aspectos teóricos y características del proceso de transnacionalización productiva de la economía mundial.

Existe una vasta literatura teórica internacional que se ha ocupado de la creciente internacionalización productiva de la economía mundial, como fenómeno central en la explicación de

la dinámica de largo plazo del sistema. En particular, la magnitud y alcance de la presencia de Empresas Transnacionales como organizadoras de dicho sistema, reclama sistematizar los aportes teóricos vinculándolos, a su vez, con los principales hechos estilizados que provienen del estudio empírico el rol de estas empresas en el mundo. Resulta necesario caracterizar de modo sintético la evolución de la globalización productiva (como creciente aceleración de la IED y las redes de filiales de ET), sus vínculos con el proceso de globalización comercial y sus condicionantes recíprocos, en la medida que dichos procesos abren nuevas oportunidades y riesgos para el desarrollo económico. Para ello, resulta necesario ordenar los diversos enfoques provenientes: i) de la teoría de la firma, ii) de la estructura de los mercados mundiales, iii) de la teoría del comercio internacional, facilitando por lo tanto, iv) la búsqueda de enfoques integradores.

i) Los principales aportes desde el punto de vista de la teoría de la firma fueron realizados inicialmente en trabajos de S. Hymer a fines de los cincuenta. Para operar con filiales en el mercado internacional la firma debe poseer ventajas específicas, tales como poder de mercado, superioridad tecnológica o ventajas organizacionales, como para contrarrestar las desventajas de operar en otro país. El eje de la interpretación del fenómeno se centra en el concepto de internalización, que implica analizar las condiciones por las cuales las grandes empresas prefieren realizar actividades transfronterizas conectadas dentro de su red de relaciones de propiedad, frente a la opción de utilizar los mercados conectando agentes independientes. Diversos autores (Buckley y Casson, Rugman, etc.) partiendo de este enfoque vinculado a la literatura de costos de transacción y organización jerárquica como sustituta del mercado -basadas en los trabajos de Coase y Williamson- encuentran un rol altamente positivo de las ET facilitando los vínculos internacionales, en la medida que su accionar reduce los costos sociales del funcionamiento económico.

ii) Otros desarrollos teóricos que intentan explicar la decisión de internacionalización de la empresa, pasan desde la lógica de la internalización a observar que la estructura oligopólica de los mercados y su cambio a lo largo del tiempo, constituye el principal factor determinante de la expansión de las redes de filiales. La teoría del “ciclo de producto” de Vernon, cumple un rol seminal en este conjunto de enfoques, así como la interpretación de por qué las ET suelen moverse en “grupo” como reacción conservadora frente a desequilibrios de los mercados de origen (Knickerbocker, 1970) u organizan la distribución de mercados frente a la diferente dinámica de las regiones en el mundo (Hymer y Rowthorn, 1970) son también ejemplos seminales de reflexión que han sido formalizados por numerosos autores más recientemente. En particular, interesa resumir los trabajos sobre la formación de Cadenas Globales de Valor (CGV) de Gereffi (2001, 2004), profundizadas en Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005); o de Redes Globales de Producción (RGP) de Henderson et al (2002), mostrando que esos conceptos constituyen instrumentos analíticos poderosos para entender cómo se organiza la producción internacional y su gobierno. Se pretende sostener la hipótesis de que estas nuevas concepciones, ubicadas en un espacio “meso económico”, forman parte de un enfoque similar al de aquellas interpretaciones seminales.

iii) Otra vertiente de enfoques proviene de la teoría del comercio internacional y de la especialización productiva. Estos enfoques utilizan instrumental analítico basado en modelos de equilibrio general, lo que permite extraer conclusiones tanto acerca de variables determinantes de la localización (como las dotaciones factoriales, tamaño de los mercados, regulaciones, etc.) como de los efectos de la IED sobre el bienestar, el crecimiento económico, empleo, precios relativos, remuneraciones, etc. Van desde las interpretaciones muy vinculadas al modelo neoclásico, pasando por versiones que incorporan diferentes tecnologías entre países como las de Kojima (1978), hacia modelos con economías de escala y productos diferenciados (como los de Helpman y Krugman, 1985, o Krugman, 1990), llegando hacia contribuciones que pretenden captar hechos estilizados del comportamiento específico de las ET como los que se muestran en el manual de Markusen (2003), o en Markusen y Maskus (2002), u otros aportes recientes de principales universidades anglosajonas (numerosos artículos de Antràs, Yeats, etc.). Estos aportes ponen su centro en la existencia de por lo menos dos

formas básicas de expansión transnacional: una horizontal que atiende mercados similares a los de origen y otra vertical, que utiliza los recursos locales para exportar.

iv) Una de las contribuciones más reconocidas en la búsqueda de unir las explicaciones originadas en las teorías del comercio y aquellas provenientes de las teorías de la firma y de los mercados, fue realizada por Dunning (1981, 1993) a través de su “paradigma ecléctico”. Dunning distingue tres ventajas que combinadas determinan la decisión de localización de la empresa y el tipo de inserción en el mercado internacional: ventajas de propiedad, ventajas de localización y ventajas de internacionalización. Con tales categorías elabora una lista amplia de factores que determinan la ocurrencia de IED según cuatro tipos: la buscadora de mercados, la buscadora de recursos naturales, la orientada a la eficiencia y la buscadora de activos estratégicos. Dunning y Narula (2009) constituye un interesante ejemplo de cómo estas categorías permiten prever diferentes determinantes y diferentes impactos sobre el desarrollo, estableciendo políticas de desarrollo que tengan en cuenta que estas formas presentan variantes muy significativas en la actualidad respecto a lo que se observaba décadas atrás.

Nuestra intención, en la búsqueda de un esquema más integrador de interpretación del proceso, es la de recuperar las ideas de Raúl Trajtenberg, expresadas por ejemplo en Trajtenberg y Vigorito (1981) o en Trajtenberg (1994, 1999). Para entender la profundidad y amplitud del proceso parece necesario observar los hechos estilizados de la realidad mundial que tienen que ver con un cambio de fase en el funcionamiento del sistema mundial. Tales aspectos se relacionan con: a) el rol cada vez más protagónico de las ET en las principales CGV, en particular en las más dinámicas desde el punto de vista de la demanda y de la tecnología, sean estas de manufacturas o servicios; b) la importancia creciente de las formas “segmentadas” y en particular de formas complejas de integración internacional de la producción, organizadas por estas empresas; c) la creciente tendencia a la concentración a escala global que multiplica el poder de estas empresas volviendo irreversibles algunos procesos de apertura y d) las relaciones entre ese creciente poder y otras formas de regulación internacional. De hecho, y a modo de ejemplo, si el proceso de globalización comercial es irreversible, siendo un fenómeno estrictamente político (en el sentido de que depende de decisiones de los gobiernos nacionales, que por ejemplo podrían desencadenar una escalada proteccionista y de desmantelamiento de los acuerdos internacionales) sólo se puede explicar porque estas grandes empresas lo sostienen como funcional a sus nuevas formas de expansión.

Hemos avanzado en formular una tipología de formas de expansión transnacional (Bittencourt, 2004) a partir de una crítica a la clasificación de tipos de IED formulada por Dunning. Pensamos que dicha tipología puede resultar de utilidad, tanto para analizar los determinantes de la IED en diferentes países, como para pensar en los efectos de la IED sobre los procesos de crecimiento económico de largo plazo, en la medida que diferentes tipos de IED contribuyen (o no lo hacen) a la superación de algunos problemas clave del desarrollo económico.

II) Análisis empíricos sobre determinantes e impactos de la IED

Esta línea de investigación se organiza en tres grandes ejes: a) tendencias y determinantes de la IED y estrategias de las ET, b) impactos de la IED a nivel macroeconómico y c) impactos microeconómicos de la presencia de ET. Seguidamente se presenta la descripción detallada de cada uno de ellos.

a) Tendencias y determinantes de la IED; estrategias de las ET

El estudio de las tendencias de la IED se refiere a un análisis descriptivo de los flujos de entrada y salida de IED y constituye la base de cualquier exploración posterior. Para entender las características de la IED en la región, primero es necesario conocer cuáles son las tendencias a nivel global. Asimismo, interesa conocer los montos de IED, si hay instalación de nuevas empresas o

adquisición de empresas ya existentes, a qué sectores se destinan los recursos, cuáles son los principales países de origen, cuáles son las políticas aplicadas a la inversión extranjera, entre otros aspectos. Sistematizar la información necesaria como para alcanzar un panorama sintético adecuado para seis países de América Latina constituye una tarea que llevará mucho trabajo.

Una vez observadas las principales características de estos flujos de IED, interesa investigar las razones que llevan a que la inversión se realice en un país y no en otro y por qué existen variaciones de los flujos en el tiempo, en un mismo país, en subregiones o en la región como conjunto. Para analizar empíricamente los determinantes resulta imprescindible contar con un marco teórico que sustente el estudio, seleccionando la variable dependiente que mejor representa el fenómeno que estudiamos, así como el conjunto de variables explicativas. Por lo tanto, el análisis empírico estará íntimamente relacionado con la revisión teórica y la propuesta de un modelo explicativo.

Es muy probable que sea necesario pensar en más que solamente un conjunto de determinantes. Como se vio anteriormente, Dunning (1993) propone cuatro tipos de IED, según la fuente de su motivación: orientada al mercado (*market seeking*), orientada a los recursos (*resource seeking*), orientada a la búsqueda de eficiencia (*efficiency seeking*) y buscadora de activos estratégicos (*assets seeking*). Dado que estas categorías presentan algunos puntos de corte y con el objetivo de volverlas operativas, Bittencourt (2003) propone una clasificación alternativa derivada de un cruzamiento entre las formas básicas (abierta y cerrada), el modo de entrada de IED (inversión nueva, reinversión de utilidades y fusiones y adquisiciones) y las cuatro categorías de Dunning (1993). Como resultado de esto, se proponen marcos teóricos alternativos para explicar los determinantes de la IED.

Esta es una línea de investigación que ha sido desarrollada anteriormente por el área Internacionalización Productiva y con la que se pretende continuar. Hemos realizado trabajos usando datos de series de IED recibida por los países, así como bases de datos de IED bilateral. En el primero de los casos, el objetivo de este programa de trabajo es proseguir con los estudios ya publicados en Bittencourt y Domingo (1996) y Bittencourt y Domingo (2004). El primero de ellos realiza un análisis de las tendencias y determinantes de los flujos de IED recibidos por los países de la ALADI⁶ entre 1960 y 1994. Bittencourt y Domingo (2004) analizan los determinantes de la IED en el MERCOSUR para el período 1960-2000. Ambos trabajos explican los flujos de entrada de IED con técnicas econométricas de datos de panel. Las variables que se consideran como determinantes de dichos flujos incluyen el tamaño y dinámica del mercado interno, la proyección exportadora, el contexto macroeconómico, las políticas dirigidas hacia la IED, la existencia de relaciones comerciales preferenciales derivadas de los acuerdos de integración regional, entre otros.

En base al marco teórico propuesto en Bittencourt (2003) y utilizando como insumo los antecedentes mencionados, se propone realizar un análisis de los determinantes de la IED para seis o siete países de América Latina (los países del MERCOSUR, Chile y México, agregaremos también el caso de Colombia, pero existen dudas acerca de la calidad de los datos de Paraguay para series largas). Esto implica realizar una discusión del modelo estimable según las estrategias de las ET. En particular, interesa discutir cuál será la variable a explicar (por ejemplo, flujo o *stock* de IED) y cuáles serán las variables explicativas; por ejemplo, si la IED está motivada por la búsqueda del mercado regional, las principales variables serán el PIB regional y su crecimiento.

La segunda línea de trabajo supone obtener y/o actualizar la base de datos acerca de IED bilateral. La base que disponemos tiene información hasta el año 2001, y cuenta con más de 30.000 observaciones. Para analizar los impactos de los distintos acuerdos de integración regional y acuerdos de inversión sobre los flujos de IED recibidos en la región en los últimos años, existe otro antecedente (Bittencourt, Domingo y Reig, 2006). Además de actualizar el estudio del impacto de

⁶ Los países analizados son: México, Brasil, Argentina, Ecuador, Chile, Colombia, Perú, Bolivia, Venezuela, Paraguay y Uruguay.

acuerdos comerciales y de inversión (que cambia en el tiempo en la medida que cada vez más países integran el circuito de dichos acuerdos), se estudiará cómo los distintos regímenes de reglas de origen vigentes en los procesos de integración económica existentes en América del Sur afectan los flujos de IED bilaterales y los niveles de IED recibidos por cada uno de los países.

Los resultados que se obtengan serán fuente para la recomendación de políticas, lo que constituye un elemento adicional a la discusión sobre el desarrollo del país y su visión de largo plazo. Por tanto, esta línea de investigación también estará conectada con las otras líneas del programa, en particular, las políticas hacia el capital extranjero.

b) Impactos de la IED a nivel macroeconómico

En este eje de investigación se analiza y discute básicamente la relación de mediano y largo plazo entre la IED y el crecimiento económico, tanto de manera directa, es decir los posibles impactos directos de la IED sobre el PIB, como a través de los efectos que los flujos de capital pueden tener sobre la restricción externa al crecimiento de los países receptores de IED.

En relación a los efectos directos de la inversión extranjera sobre el crecimiento económico de largo plazo, se busca principalmente explorar la existencia de una relación de largo plazo entre IED y crecimiento del PIB así como la dirección de causalidad, esto es, si dichas inversiones generan crecimiento, o a la inversa es la dinámica del PIB lo que motiva el ingreso de IED. Asimismo, interesa de forma complementaria analizar también las relaciones entre la IED, la inversión doméstica y el PIB, en la medida que las diversas teorías económicas del crecimiento de largo plazo colocan a la inversión o acumulación de capital en un lugar clave en la dinámica del crecimiento, y por lo tanto es importante la relación que pueda existir -de complementación o sustitución- entre la IED y la inversión para conocer este canal “indirecto” de impacto sobre el crecimiento del PBI.

Por otra parte, interesa también analizar los posibles efectos de la IED a nivel macroeconómico desde la perspectiva de las restricciones externas al crecimiento económico de largo plazo en algunos países o grupos de países. La existencia de estas restricciones, así como las posibilidades y estrategias para superarlas, es uno de los elementos que ha estado presente en la literatura de diferentes corrientes teóricas del crecimiento. Las mismas se vinculan a factores estructurales de las economías, como las diferencias relativas en los patrones de especialización productiva e incorporación de progreso tecnológico, y se manifiestan entre otros aspectos en las asimetrías comerciales y en los desiguales ritmos de crecimiento económico, existiendo una estrecha vinculación entre estas restricciones externas y los movimientos de capital a nivel internacional -en particular los flujos de IED-.

En esta vertiente de investigación, que continúa el trabajo realizado en Bittencourt y Reig (2007), se busca analizar los efectos de la IED sobre la restricción externa al crecimiento en los países de América Latina –en particular en los del MERCOSUR, México y Chile- en una perspectiva de largo plazo. Más concretamente, en el marco de un enfoque teórico-analítico de tipologías de formas de expansión transnacional en modelos centro-periferia, se trata de estimar los efectos de las ET sobre la estructura y dinámica del balance comercial externo así como la incidencia global de la IED en la balanza de pagos de los distintos países y la región, así como identificar y estimar los principales efectos de las ET sobre el desarrollo productivo y los patrones de especialización -considerando asimismo diferentes formas de expansión transnacional en los distintos países-. A su vez, también se pretende analizar los vínculos entre las políticas y patrones de desarrollo productivo de los distintos países con las formas de expansión transnacional, y discutir, a la luz de los resultados obtenidos, alternativas de política económica que apunten a maximizar los potenciales aportes de las ET al desarrollo regional.

c) Impactos microeconómicos de la presencia de ET

El impacto a nivel microeconómico de la IED depende fundamentalmente del efecto que tengan las actividades de las ET en la economía de los países receptores. En líneas generales, estos efectos pueden ser directos o indirectos (derrames). Las ET participan más activamente del comercio internacional, son más productivas y suelen desarrollar en mayor medida actividades de I+D, utilizando mejores y nuevas tecnologías productivas y organizacionales. En la medida en que las ET ganen participación en la economía de los países receptores, los mismos se verán beneficiados directamente a partir del ingreso de estos agentes poseedores de ventajas productivas y organizativas.

Por otra parte, la presencia de ET puede generar derrames o efectos indirectos hacia las empresas locales (Aitken et al, 1994 y 1997). Estos derrames pueden ser tanto positivos como negativos, y pueden ordenarse como derrames horizontales y verticales. Podría por ejemplo, haber derrames horizontales de productividad hacia las empresas locales a través de diversos canales: la mejora del capital humano del cual podrían disponer las empresas locales a partir de la capacitación realizada por las filiales de ET; o la mayor competencia en el mercado interno, lo cual puede presionar a las empresas locales a mejorar su productividad. A su vez, los derrames horizontales de productividad podrían ser negativos, por ejemplo si las empresas locales se ven desplazadas por las ET, reduciendo sus niveles de producción –con la consiguiente pérdida de economías de escala- o incluso siendo desplazadas totalmente del mercado. En cuanto a la inserción exportadora, las empresas nacionales podrían recibir una ganancia de información en la medida que la actividad exportadora de las ET reduce los costos de información sobre mercados externos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que las ET tienen incentivos para evitar los derrames horizontales positivos asociados a su “ventaja de propiedad”.

Los derrames verticales son aquellos relacionados a los encadenamientos intersectoriales con proveedores y clientes. En este caso, las ET pueden incentivar este tipo de derrames, ya que se verán beneficiadas de la ganancia de productividad de estos agentes (Kugler, 2001). Nuevamente, los derrames verticales pueden ser negativos en la medida que las ET tengan un sesgo a abastecerse con proveedores externos desplazando en consecuencia a los proveedores nacionales.

De alguna forma, la transnacionalización de las economías, en particular de aquellas en vías de desarrollo, ofrece a las mismas oportunidades y amenazas. El grado en que los impactos microeconómicos de la mayor presencia de ET se tornen beneficiosos para el país receptor, dependerá de las condiciones de competencia de sus mercados, del entramado productivo y desarrollo industrial del país receptor y de las efectivas capacidades de absorción de las empresas nacionales. Estas condiciones se encuentran particularmente vinculadas a la amplitud de la brecha de productividad existente y a la capacidad de aprendizaje y adaptación de las empresas al nuevo escenario productivo.

A su vez, la realización y profundidad de estos impactos potenciales dependerá también de las estrategias de las ET. Los impactos serán muy distintos según que las estrategias sean de búsqueda de mercados, de recursos naturales o de eficiencia (Dunning, 1993). Aquellas ET que se instalan en los países en desarrollo siguiendo una estrategia de búsqueda de eficiencia son las que potencialmente pueden tener mayores efectos positivos sobre el resto de la actividad productiva. En primer lugar, se caracterizan por desarrollar las actividades productivas en diversas localizaciones, constituyendo complejas redes a nivel global, lo que permite que las economías receptoras se integren en las denominadas Cadenas Globales de Valor (Gereffi, 2001). Estas empresas realizan en los países receptores actividades más intensivas en otros factores productivos (trabajo calificado) y suelen trasladar incluso sus actividades de I+D, por lo que los impactos en el empleo, en la productividad y en la transferencia de nuevas tecnologías son potencialmente más importantes.

Existen dos antecedentes de trabajos sobre impactos microeconómicos para la economía uruguaya realizados por integrantes del grupo. En Bittencourt y Domingo (2006) se analizan los posibles derrames de productividad para la década del noventa. Si bien se encuentra que las filiales de ET son significativamente más productivas que sus pares locales, no encuentran evidencia de derrames horizontales, identificando algunos indicios de derrames verticales de productividad para la primera mitad de la década. Posteriormente, Domingo y Reig (2007) analizan para la década del noventa la existencia de derrames de comercio. Encuentran que las filiales de ET tienen una mayor propensión exportadora e importadora, pero no encuentran evidencia concluyente de la existencia de derrames.

A la luz de estas consideraciones, quedan planteadas numerosas interrogantes sobre los efectos a nivel microeconómico, tanto directos como indirectos, que viene teniendo la creciente transnacionalización de la economía uruguaya. Si bien existen antecedentes, los mismos se refieren a la década del noventa, y como ya fue mencionado, el proceso de ingreso de IED se incrementó fuertemente a partir de la crisis económica del año 2002, siendo por tanto impostergables los análisis empíricos para el período post-crisis.

En la presente línea de investigación se realizará una serie de estudios empíricos complementarios entre sí, que permitan contribuir al conocimiento de los mencionados efectos microeconómicos en sus diversas dimensiones. Por un lado, se realizarán trabajos que permitan identificar los distintos patrones de inserción comercial seguidos por las empresas extranjeras y nacionales, revisando no solamente las diferencias en las propensiones exportadoras e importadoras, sino apuntando a identificar diferencias en las características de los productos comerciados (intensidad tecnológica, valor agregado, entre otras) y en la orientación exportadora/importadora (distintos mercados de origen/destino). Por otro lado, se estudiarán tanto los impactos directos como indirectos de la transnacionalización sobre la productividad de las empresas. Estos trabajos permitirán testear las hipótesis planteadas por la teoría de la firma de las “ventajas de propiedad” de las ET sobre las empresas nacionales y cómo las mismas se traducen en mayores niveles de productividad. Conocer las ganancias de productividad asociadas a la internacionalización de la economía es sumamente relevante, dado que la misma se encuentra en la base de la potencialidad de crecimiento futuro.

Se estudiarán también los posibles impactos de la presencia de ET en los niveles de inversión en general, de inversión en I+D y de actividades de innovación. Nuevamente, se testearán tanto los efectos directos como posibles derrames de la mayor propensión a realizar actividades de I+D de las ET que reconoce la teoría. Sin embargo, no necesariamente las ET trasladan sus actividades de I+D a los países en desarrollo, por lo que medir si existe un comportamiento diferencial en este sentido es sumamente relevante. Además, en función de la importancia económica de estas actividades, los resultados tienen implicancias directas para el diseño de una política de ciencia y tecnología (C&T) que permita maximizar los beneficios potenciales asociados a la presencia de estos agentes económicos.

Este tipo de metodología permitirá realizar trabajos con el objetivo de analizar otros impactos de la reciente transnacionalización: la existencia de un diferencial salarial pagado por las ET, de forma de seleccionar los mejores técnicos y profesionales de cada área; los impactos en el nivel y la calidad del empleo, ya que es posible que las ET tengan una estructura de empleos con mayores niveles de educación, pero a su vez, pueden ser menos intensivos en mano de obra que sus similares locales; u otras particularidades de los posibles impactos en el mercado laboral.

Por último, se estudiará cuál es el efecto de la transnacionalización vivida por Uruguay en las últimas décadas sobre la supervivencia de las empresas, con el objetivo de analizar la duración de la vida de las empresas transnacionales en comparación con sus pares domésticas, discriminando también según la orientación exportadora y los mercados de destino de la producción. Este trabajo será parte

de una línea de investigación dedicada a estudiar la supervivencia de las empresas industriales a la luz del proceso de apertura comercial vivido por Uruguay desde los años 90.⁷

III) Políticas hacia el capital extranjero

El avance en el estudio de las líneas de investigación empíricas previamente mencionadas, derivará en propuestas de políticas económicas hacia la IED. Entender los factores de atracción de IED constituye un insumo importante para diseñar un proceso de negociación, que se produce implícita o explícitamente cuando estas empresas se instalan o deciden reinvertir sus utilidades (Grosse, 1989) Por otro lado, se entiende conveniente analizar los instrumentos y políticas orientadas hacia la atracción de IED, tanto desde un punto de vista histórico como comparativo, identificando el rol que estas políticas han tenido dentro de las estrategias de desarrollo de los países. Se apunta a identificar las principales tendencias que se vienen registrando en materia de promoción y de incentivos a la IED, así como los principales cambios institucionales y nuevos instrumentos. A su vez, la comparación internacional permite identificar las diferentes modalidades utilizadas y las experiencias más exitosas, en definitiva, el conjunto de instrumentos disponibles.

En líneas generales y siguiendo a autores vinculados a agencias de la ONU para el desarrollo industrial y comercial (UNCTAD, UNIDO), como Lall (1992, 1996), pueden identificarse tres grandes estrategias de desarrollo según el papel adjudicado a los inversores extranjeros: i) desarrollo autónomo, el cual permite o habilita la entrada de capital extranjero una vez desarrollados los grupos económicos nacionales; ii) estrategias de desarrollo liderado por IED con políticas liberales o neutrales, es decir la igualdad de tratamiento sobre base liberal para las empresas nacionales y extranjeras, y iii) estrategias de desarrollo con IED orientada por objetivos nacionales (“*targeting FDI*”). En este último caso, la sociedad define sus objetivos estratégicos y promueve, con instrumentos explícitos, el ingreso de capital extranjero en concordancia con dichos objetivos.

Con el grado de transnacionalización que ha alcanzado la economía mundial en las últimas décadas resulta muy poco viable la adopción de una estrategia de desarrollo autónomo⁸. Sin embargo, las otras dos estrategias planteadas reconocen a priori que la IED juega un rol importante para el desarrollo del país, y por tanto, se traducirán en la utilización de diversos diseños e instrumentos de políticas hacia el capital extranjero.

En este contexto, en las últimas dos décadas se ha venido expandiendo fuertemente la competencia de los países por atraer IED, dando lugar a verdaderas “guerras de incentivos” (Oman, 1999). Según Oman (1999) se pueden distinguir dos modalidades básicas de competencia por la IED: “vía reglas” y “vía incentivos”. La competencia “vía reglas” es considerada en general virtuosa⁹, dado que se basa en la consolidación de la estabilidad macroeconómica y política, la desregulación de mercados, brindar garantías del derecho de propiedad, etc.; y por tanto, busca objetivos que benefician a todos los agentes económicos y no solamente a los inversores extranjeros.

La competencia “vía incentivos” es aquella en la cual los gobiernos otorgan beneficios financieros (créditos subsidiados, acceso preferencial, etc.), fiscales (rebajas y exenciones impositivas), o algún otro tipo de incentivo indirecto como el acceso preferencial a las compras del gobierno, tratamientos regulatorios especiales, etc. La conveniencia de utilizar este tipo de incentivos se encuentra aún

⁷ Se continuará con la línea de investigación desarrollada por Laura da Costa Ferré y Dayna Zaclicever en el proyecto “Survival of Uruguayan manufacturing firms in a trade openness process”, ganador del primer premio en la competencia *Japanese Award on Outstanding Research on Development* de la Global Development Network edición 2009.

⁸ De hecho, los países que han adoptado esta estrategia son básicamente los países centrales (Europa, EUA) en el siglo XIX y los casos más recientes de Japón desde 1945 y Korea desde mediados de los 60 hasta los noventa.

⁹ Salvo que se base en la reducción de estándares laborales o ambientales.

sujeta a debate, dado que existe evidencia empírica contradictoria (Moran, 1998) y un conjunto de argumentos conceptuales tanto a favor como en contra¹⁰.

Más recientemente, la CEPAL (2007) plantea que existen al menos tres modelos u opciones de política para atraer IED: políticas pasivas, políticas activas y políticas integradas. Los países que siguen políticas pasivas se caracterizan por la ausencia de políticas específicas de atracción de IED, y se limitan al ofrecimiento de las ventajas comparativas y condiciones macroeconómicas del país, por lo que pueden asimilarse a lo que Oman (1999) denomina competencia “vía reglas” y se enmarcan en estrategias de desarrollo con políticas neutrales hacia el capital extranjero. En este caso, el éxito de la política se mide únicamente por el monto de IED ingresada.

En el modelo de políticas activas, el gobierno adopta una intervención más proactiva para la atracción de IED. En general, se caracterizan por la creación de una agencia de promoción de inversiones¹¹ y la aplicación de una serie de incentivos directos a la inversión (“vía incentivos”). Esta opción de política implica definir claramente el tipo de inversiones que se consideran relevantes para el país, y el éxito de la misma ya no se deriva únicamente de la cantidad de IED ingresada, sino de la calidad de la misma.

Por último, el modelo integrado es aquel donde las políticas de atracción de IED se encuentran claramente incorporadas dentro de las políticas de desarrollo del país, y por tanto, es compatible con una estrategia de desarrollo con IED orientada por objetivos nacionales. La mayor coordinación e integración entre ambas políticas permite no sólo potenciar las condiciones para que el país sea más atractivo para los inversionistas, sino también aprovechar al máximo los beneficios potenciales de la IED. Por tanto, a partir de la estrategia de desarrollo productivo del país, es imprescindible identificar y focalizar la política de forma de promocionar preferentemente la IED de “calidad” para ese proyecto de desarrollo, o sea, aquella IED orientada a los sectores con mayor potencial de desarrollo, que incorporen nuevas tecnologías, que generen derrames positivos sobre los proveedores locales, etc.

Si bien nuestro país se ha caracterizado históricamente por un tratamiento no discriminatorio del capital extranjero, en los últimos años se observan avances hacia un modelo de políticas más activas, pero se identifican problemas en cuanto a la integración con las políticas de desarrollo del país. Por tanto, debe realizarse aún un gran esfuerzo por avanzar en la mayor focalización de la política y el desarrollo de las capacidades técnicas y de evaluación que permitan diseñar una estrategia apropiada para la atracción de inversiones que sean positivas para la estrategia de desarrollo del país. La velocidad y eficiencia con que se produzcan estos avances serán fundamentales para el éxito del país en la materia, dada la intensa competencia que se viene registrando en los países en desarrollo en general y en Latinoamérica y el MERCOSUR en particular.

Si entendemos que la política de atracción de IED debe estar integrada totalmente con la estrategia de desarrollo del país, no podemos analizarla aisladamente. Las políticas de promoción de IED deben ser complementadas con políticas que aumenten la “capacidad de absorción” de las empresas locales de las tecnologías y activos que traen las ET. Por tanto, existe una fuerte interrelación con las políticas de educación y capacitación de recursos humanos, la política de ciencia y tecnología, las políticas de competitividad industrial, etc. Las políticas orientadas a las PYMES deben incrementar la capacidad de éstas de absorber los derrames de las ET, mediante el apoyo a sus capacidades tecnológicas, productivas y organizacionales. A su vez, la política de promoción de IED debe estar integrada a la política de integración regional del país. Por tanto, debería diseñarse una política de atracción de IED que permita explotar al máximo las capacidades de complementación productiva a

¹⁰ Por una síntesis de los argumentos a favor y en contra de la política de incentivos a la IED, véase Chudnovsky y López (2001).

¹¹ En general estas Agencias brindan una serie de servicios al potencial inversor: proveen de información económica y política del país, asesoran en cuanto a los trámites necesarios para la puesta en marcha del proyecto, promoción de contactos entre los inversores y los proveedores locales, entre otras.

la interna del MERCOSUR. Sin estas políticas complementarias, serán escasos los derrames de las actividades de las ET sobre el resto del aparato productivo.

6. Estrategias de investigación y actividades específicas de las líneas referidas en el punto 5.

I) Aspectos teóricos del proceso de transnacionalización productiva

Se realizarán las siguientes actividades específicas: i) Revisión bibliográfica, búsqueda, lectura, resumen en fichas y discusión interna del grupo. Temas: enfoques teóricos, estudios sobre determinantes de IED y efectos sobre el desarrollo de países, regiones; como estudio de casos y econométricos. CGV. Estudios sobre crecimiento e IED; ii) Diseño de metodología analítica, diseño de indicadores de avance del proceso de transnacionalización y recolección de información cualitativa sobre CGV, iii) Elaboración de materiales docentes para cursos grado y posgrado.

II) Análisis empíricos sobre determinantes e impactos de la IED

a) Tendencias y determinantes de la IED. Estrategias de las ET

Tomando como base los trabajos de Bittencourt y Domingo (1996, 2004), se estudiará cuáles son los principales componentes que influyen en la decisión de las empresas transnacionales de invertir en siete países de América Latina (los países del MERCOSUR, México, Chile y Colombia). El modelo a estimar deberá ser revisado a la luz de las nuevas condiciones que ha enfrentado la región y el mundo en la última década. Probablemente, se encuentre que los últimos años constituyen un “nuevo” subperíodo con características particulares.

Este análisis se realizará intentando adaptar el marco teórico o analítico que se avanza en Bittencourt (2003). Pensar en diferentes categorías de IED puede relacionarse con diferentes definiciones de la variable a explicar: por ejemplo Borenztein et al (1995) utiliza IED originada en países de la OCDE porque les interesa la inversión capaz de transferir tecnología; pero se puede ensayar con IED originada en EUA de la que se dispone de series desde 1950. Pueden ensayarse a su vez descomposiciones de la IED tratando de aislar las compras (F&A) o la reinversión de utilidades. A su vez, varios trabajos utilizan Stock de IED/PIB como variable, y otros usan Flujo de IED como proporción de la inversión de capital de la economía (Hansen y Rand, 2006). El estudio de Bittencourt y Domingo (2004) realiza además un análisis de los determinantes de la IED a nivel sectorial. Se realizará un análisis de este tipo para poder evaluar si las ET siguen invirtiendo en los mismos sectores, generando flujos de inversiones inerciales, o si existen algunos sectores que han dejado de recibir inversiones y otros que han comenzado a recibir “nueva” IED.

Para estudiar los determinantes de la IED se usarán técnicas econométricas de series temporales y de datos de panel. Se actualizarán los datos de flujos de IED para los siete países elegidos, así como de las variables explicativas (PIB, absorción interna, variables de contexto macroeconómico, exportaciones, indicadores de políticas hacia el capital extranjero, etc.).

Respecto a los acuerdos de integración regional, se actualizará un panel de datos de flujos de IED bilaterales para América Latina para el período 1983-2003 con que cuenta el Departamento de Economía con nuevos datos de Tratados de Inversión Bilateral, Acuerdos de doble Tributación, Normas de Origen vigentes y flujos de IED, entre otras variables. Luego, mediante el procesamiento del panel de datos con técnicas econométricas (en particular, se estimarán modelos gravitacionales de determinantes de la IED) se estimarán los efectos que han tenido estas formas de integración económica imperfecta en la IED recibida por los países de la región. Tienen especial relevancia en este análisis la firma de los Acuerdos de Inversión Bilaterales (BIT, por sus siglas en inglés) y sus efectos en la inversión recibida por los países involucrados en estos procesos.

Las actividades específicas son las siguientes: i) Revisión de la literatura a nivel nacional y mundial, ii) Revisión del modelo teórico que servirá de base para el análisis empírico, iii) Recolección de estadísticas y cálculo de indicadores, iv) Armado de base de datos sobre IED y variables determinantes, v) Análisis de determinantes en panel con siete países de América Latina y otros tantos de Asia, vi) Revisión del modelo en base a las estimaciones, vii) Difusión de resultados.

b) Impactos de la IED a nivel macroeconómico.

En relación a los efectos directos de la IED sobre el crecimiento económico de largo plazo de un país o un grupo de países, y siguiendo la literatura empírica existente hasta la fecha, la estrategia de investigación que será desarrollada se centra en la aplicación de dos vertientes o enfoques metodológicos con instrumentos de análisis complementarios que permiten abordar el fenómeno desde una amplia y completa perspectiva.

Por un lado, desde el punto de vista de las variables para cada país y su comportamiento en el tiempo, se analizarán las relaciones entre el crecimiento del producto (PBI) y la IED¹² utilizando metodologías de series temporales, lo que implica estudiar las características de las series, las relaciones de corto y largo plazo así como la existencia y dirección de las causalidades entre las variables (De Mello (1999), Zhan (2001), Basu et al (2003), Cuadros et al (2004), Chowdhury y Mavrotas (2005)). Por otro lado, se estudiarán los determinantes del crecimiento y el posible impacto de la IED, aplicando metodologías de estimación con paneles de datos que involucran en general varios países. En particular, se analizará el efecto de estas inversiones externas en diferentes modelos de crecimiento multivariantes, que incluyen variables explicativas fundamentales del crecimiento del PIB en el largo plazo, por ejemplo inversión bruta interna (IBI), capital humano y flujos comerciales. Para ello se partirá de un análisis crítico de la literatura existente sobre el punto (son muy citados, por ejemplo, los trabajos de Borenztein *et al* (1995), De Mello (1999), Carkovic y Levine (2002) que arriban a conclusiones diferentes sobre estas relaciones).

Las actividades específicas son las siguientes: i) revisión y actualización de bibliografía, ii) revisión, actualización y procesamiento de las bases de datos, en particular las series estadísticas de largo plazo de IED, inversión y PBI para cada país así como la construcción de paneles de datos para varios países (incluyendo variables como inversión, capital humano, exportaciones, etc), iii) análisis cualitativo de los aspectos más relevantes sobre estos procesos que surgen de los estudios anteriores y de la bibliografía revisada, iv) estimaciones econométricas por país y grupos de países: aplicación de los test de series temporales -test Dickey-Fuller Aumentado (ADF) para estacionalidad y orden de integración, test de Johansen y método en dos etapas de Engle-Granger para relaciones de largo plazo y ajuste temporal, y test de causalidad de Granger- y estimación de los paneles de datos –en particular metodología Arellano-Bond para paneles dinámicos-, v) análisis, discusión y comparación de resultados, vi) elaboración de un informe de investigación

Por otra parte, respecto a los impactos de la IED sobre la restricción externa, se continuará con la estrategia de investigación iniciada en Bittencourt y Reig (2007), actualizando la información de forma de cubrir el período reciente de crecimiento y observar si la modelización nos indica cambios estructurales durante estos años. En líneas generales, se estimará un modelo analítico donde se considera, en el marco de la concepción centro-periferia, una tipología de formas de expansión transnacional para analizar las relaciones entre IED y restricción externa al crecimiento. En este marco de análisis se calcularán distintos indicadores sobre la inserción mundial de los países –en los flujos de capitales y comerciales- y se utilizarán técnicas econométricas de series temporales y

¹² De forma complementaria, se analizará también las relaciones entre la IED, la inversión y el PBI, ya que las diversas corrientes de la teoría del crecimiento económico consideran que la inversión (o acumulación de capital) desempeña un papel central en la dinámica del crecimiento de largo plazo, y por lo tanto resulta fundamental estudiar si la IED es complementaria o sustituta de la inversión.

paneles de datos (como las mencionadas anteriormente) para estimar y cuantificar los efectos bajo estudio en las relaciones especificadas.

Las actividades específicas son las siguientes: i) completar y actualizar la recopilación de información estadística y cualitativa de largo plazo sobre el proceso de transnacionalización y crecimiento económico de los países del MERCOSUR, México y Chile (se incluirá también el caso de Colombia), ii) profundizar la discusión sobre un marco teórico-analítico para el análisis de la restricción externa al crecimiento en base a modelos centro-periferia que consideren los aspectos comerciales y los flujos de capitales (en particular la IED), iii) análisis cualitativo de los aspectos más relevantes sobre estos procesos que surgen de los estudios anteriores y de la bibliografía revisada, iv) revisión y actualización de indicadores, v) estimaciones econométricas: series temporales y análisis de datos de panel, vi) análisis, discusión y comparación de resultados, vii) elaboración de un informe de investigación

c) Impactos microeconómicos de la presencia de ET

Para desarrollar la presente línea de investigación se utilizarán microdatos de las empresas nacionales y extranjeras para construir paneles de datos que incluyan las variables relevantes para los estudios –por ejemplo producción, valor agregado, comercio, empleo-. La información proviene fundamentalmente del Instituto Nacional de Estadística (INE) -Censo Económico de 1997 y Encuestas de Actividad Económica (EAE) 1998-2007¹³ - y se complementa con otras fuentes estadísticas nacionales.¹⁴ Con estos paneles de empresas manufactureras se procederá a estimar los modelos econométricos, mediante diferentes técnicas de datos de panel, para realizar los estudios referentes a los efectos directos e indirectos en la productividad, de comercio, así como también los impactos sobre los niveles y calificación del empleo, y la posible existencia de diferenciales salariales.

En particular, los modelos econométricos permiten contrastar una serie de hipótesis, como por ejemplo: la mayor propensión exportadora/importadora de las ET, lo que permite evaluar si existe evidencia a favor de la mayor inserción comercial de las ET establecida por la teoría. La mayor incorporación de valor agregado y/o intensidad tecnológica en los productos comerciados, lo que evidenciaría un impacto directo del ingreso de IED sobre la actividad económica y la capacidad de generar valor en la economía. La mayor diversificación de mercados, o el acceso a los mercados más dinámicos por parte de las ET, o búsqueda de evidencia de en que medida la actividad exportadora de las ET abre nuevos mercados a las empresas nacionales.

Asimismo, se utilizará este panel de datos para realizar los estudios de supervivencia de las empresas industriales según sean transnacionales o domésticas y agrupando por orientación exportadora de la producción de las mismas. Los métodos de estimación que se utilizarán en este caso son los tradicionales basados en modelos de variable dependiente binaria y los más modernos basados en modelos de duración o supervivencia. Estos métodos pueden resolver más adecuadamente los problemas de sesgo de selección de la muestra que suceden al tener datos censurados (como es el caso del panel que utilizaremos).

¹³ En la actualidad se está trabajando en la reconstrucción de la variable “origen del capital” que capta la presencia de capital extranjero en las empresas industriales la cual fue dejada de relevar en las encuestas del INE a partir de 2002. Dicha actualización se viene realizando -en base a la información estadística contenida en las bases de datos MC Consultores- por Gastón Carracelas en su proyecto de tesis de Maestría denominado “Desempeño comercial de las Empresas Transnacionales del sector manufacturero uruguayo (1997-2007)”.

¹⁴ Por ejemplo, para analizar las características de la inserción internacional de las ET y sus impactos en el comercio internacional del país, la información de base del INE se complementa con las bases de comercio exterior de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA-MEF), donde los datos de comercio están desagregados por producto y mercados de destino/origen de la producción

Por último, para los análisis referentes al desarrollo por parte de las ET de actividades de I+D y de innovación, se utilizarán las Encuestas de Innovación Industrial (ANII-INE). Se elaborará un panel con la información de las tres encuestas realizadas hasta el momento¹⁵, y nuevamente utilizando técnicas de datos de panel se estudiarán los impactos de la transnacionalización sobre esta dimensión. Asimismo, se analizarán modelos de variable dependiente binaria (logit, probit) para contrastar la influencia de la participación de capital extranjero en la probabilidad de realizar actividades de I+D.

Se realizarán las siguientes actividades específicas: i) completar y actualizar el panel de micro datos asociado a las empresas industriales en el país, tanto en los datos referentes a la producción, como a los flujos de comercio, la información de las ET y los datos de innovación e inversión en I+D, ii) estimar los modelos econométricos, mediante diferentes técnicas de datos de panel: efectos fijos, efectos aleatorios, método Arellano-Bond y específicos para estudios de productividad: Levinshon-Petrin y Olley y Pakes, iii) estimaciones de modelos de supervivencia de las ET e impactos de estas empresas en los niveles de innovación y de inversión en I+D de las empresas uruguayas, iv) análisis, discusión y comparación de resultados, v) elaboración de informes de investigación

III) Políticas hacia el capital extranjero

La presente línea de investigación tiene por objetivo analizar las principales características de las diferentes políticas aplicadas hacia el capital extranjero en las últimas décadas a nivel internacional en general, y en los países en desarrollo en particular, identificando los impactos que las mismas han tenido sobre el proceso de desarrollo económico de estos países. Se pondrá especial énfasis en las políticas implementadas en el MERCOSUR y especialmente en la economía uruguaya.

Del análisis comparado de la evolución de los objetivos, diseños, instrumentos y resultados de estas políticas en los distintos países, se obtendrá un insumo para la discusión de las distintas alternativas de políticas, y cuáles de ellas pueden identificarse como las más adecuadas para maximizar los potenciales aportes de las ET en nuestro país. Por tanto, el objetivo último de esta línea de investigación, a la luz de los resultados empíricos que se vayan obteniendo, es alcanzar propuestas concretas de diseños e instrumentos de política, que apunten a implementar una verdadera estrategia de desarrollo con la presencia de IED orientada por objetivos nacionales.

Se realizarán las siguientes actividades específicas: i) revisión y síntesis de bibliografía sobre las políticas hacia el capital extranjero aplicadas a nivel internacional, en particular en el Mercosur y una selección de casos de países identificados en la bibliografía como exitosos, ii) análisis crítico y comparativo de los principales objetivos, diseños e instrumentos de las políticas aplicadas en las últimas décadas en los países seleccionados, iii) construcción de una matriz actualizada de políticas hacia la IED y las ET en el MERCOSUR¹⁶, iv) evaluación primaria del régimen de promoción de inversiones como política de atracción de IED en base a procesamientos y análisis de información cuantitativa (fuentes oficiales y secundarias) para Uruguay, v) avanzar en el conocimiento de la importancia de la política de zonas francas como instrumento de atracción de la IED, y estudio de las particularidades de las ET que utilizan este régimen (por ejemplo call-centers, software, etc) para Uruguay, vi) diseño y construcción de variables e indicadores representativos de las políticas hacia el capital extranjero como políticas de atracción de IED para Uruguay, vii) análisis y estudio de la relevancia y potenciales impactos de otras políticas que pueden facilitar los derrames sobre las empresas locales (ciencia y tecnología, formación de recursos humanos, competitividad industrial) para Uruguay, viii) discutir y proponer alternativas de diseños e instrumentos de políticas a la luz del análisis y los resultados obtenidos.

¹⁵ Las tres "Encuestas de Innovación Industrial" fueron realizadas por la ANII y el INE en los periodos 1998-2000, 2001-2003 y 2004-2006.

¹⁶ El grupo participa en la elaboración de una "Base de Datos de Indicadores y Políticas de Competitividad Industrial en el Mercosur" (Red MERCOSUR). Se pretende adoptar la metodología utilizada para la construcción de una matriz específica de políticas hacia la IED.

7. Descripción breve de actividades vinculadas al componente de investigación del Programa (formación de recursos humanos, docencia y/o extensión).

i) Formación de recursos humanos

En el correr del plazo de este plan de trabajo, el grupo desarrollará dos tesis de maestría y una tesis de doctorado cuyos resultados pueden ser considerados como parte del presente plan de trabajo:

- Gustavo Bittencourt. Aspirante al Doctorado en Economía de la FCS, con tesis prevista sobre “Inversión Extranjera Directa y desarrollo económico en América Latina”, que consta de tres partes: a) marco teórico y analítico, donde se resume la literatura sobre transnacionalización de la economía mundial, principales explicaciones y tendencias, proponiendo algún instrumental analítico para aplicar al caso, b) estudio sobre crecimiento económico e IED en seis países de América Latina desde 1950 a 2009, buscando periodizar y establecer diferentes “regímenes” de vinculación entre ambas variables, y c) estudio econométrico sobre IED y crecimiento en estos países, tomando un conjunto de países asiáticos como “*benchmarking*”, tratando de determinar el impacto del crecimiento sobre la captación de IED y la recepción de IED sobre el crecimiento del PIB, a partir de seleccionar algún modelo más o menos simplificado para explicar el fenómeno. El desarrollo de esta tesis se prevé para el período 2011-2012.
- Nicolás Reig: como finalización de la Maestría en Economía Internacional (dECON-FCS), se encuentra realizando la tesis de Maestría “IED y crecimiento económico en Uruguay”, la cual aborda el tema de impactos de la IED a nivel macroeconómico para el caso uruguayo
- Gastón Carracelas: como finalización de la Maestría en Economía Internacional (dECON-FCS), realizará la tesis de Maestría “Derrames de comercio de la IED en la industria manufacturera uruguaya”, que aborda algunos de los impactos microeconómicos de la IED y de la presencia de filiales de ET sobre el comportamiento de las empresas locales y de los sectores productivos industriales.

Ambas tesis de maestría serán orientadas por Gustavo Bittencourt. Se espera que tanto el esfuerzo metodológico, como los resultados de ambos trabajos fortalezcan el programa del Grupo.

ii) Docencia

La generación de nuevos conocimientos sobre los temas de investigación incluidos en el Programa serán importantes insumos para la cátedra docente de “Globalización, Transnacionalización, Comercio Internacional e Integración Económica” (Licenciatura en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR), el Curso “Globalización Productiva” (Maestría en Economía Internacional, dECON, FCS, UdelaR), y materias de la Licenciatura en Desarrollo (FCS-UdelaR)

iii) Extensión

El grupo se propone realizar actividades permanentes de difusión de los resultados de investigación y de intercambio con agentes económicos acerca de los efectos de las ET en Uruguay y de las políticas necesarias, por lo menos en dos espacios:

- convenios con sindicatos y cámaras empresariales de sectores altamente dependientes de la acción de empresas transnacionales. Ya disponemos de buenos contactos con la Unión de Trabajadores del Metal y Ramas Afines (UNTMRA) a partir de experiencias de la década pasada, apoyadas por CSIC.
- Producción de informes útiles para la política de promoción, ejecutada por Uruguay XXI, instituto al que acercaremos nuestros resultados, buscando debatir metodologías y consecuencias para la promoción de la IED

8. Personal que participará en el desarrollo del Programa y personal a contratar, si correspondiera. Detalle las principales tareas de cada integrante.

En el desarrollo del programa participarán los cinco integrantes del grupo, no previéndose nuevo personal a contratar. Las principales tareas de cada integrante serán las siguientes:

- Gustavo Bittencourt: responsable del programa, supervisión y orientación de los diferentes trabajos. Encargado de marco teórico y analítico. Presentación de productos para su publicación y para difusión. Negociación con agentes interesados para tareas de extensión y relacionamiento con el medio.
- Nicolas Reig Lorenzi: investigador principal en impactos macro económicos y en marco teórico y analítico
- Laura Da Costa Ferré: investigadora en impactos microeconómicos, asistencia en otros proyectos
- Gastón Carracelas: investigador en impactos microeconómicos, asistencia en otros proyectos
- Andrea Doneschi: investigadora en impactos macroeconómicos, asistencia en otros proyectos

9. Equipos y materiales, si corresponde. Descripción de equipos y materiales disponibles para el desarrollo del Programa; en caso de solicitar nuevos equipos y materiales, fundamente su necesidad.

Se dispone de la infraestructura física del Área de Internacionalización Productiva (dECON, FCS, UdelaR): computadoras, paquetes econométricos (STATA; EViews), bases de datos y bibliografía. Se solicitarán recursos para la adquisición de nuevas bases de datos sobre ET e IED en Uruguay (Empresa MC Consultores, otras) y a nivel internacional (OCDE, FMI, otras fuentes).

10. Cronograma general de ejecución, especificando los resultados que se espera obtener en cada etapa.

En el siguiente cuadro se presentan esquemáticamente el cronograma general de ejecución de las diferentes actividades de investigación y los resultados de cada etapa:

Actividades de investigación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
a) Actividades comunes a todas las líneas de investigación				
Revisión, actualización y síntesis de bibliografía				
Recopilación, revisión, actualización, procesamiento y análisis de información estadística y cualitativa				
Procesamiento econométrico: aplicación de las distintas metodologías (series temporales, datos de panel)				
Análisis y discusión de resultados				
Resultados parciales: redacción y presentación de informes parciales (informes de investigación, etc.)				
Resultados finales: redacción y presentación de informes finales; edición y publicación de un libro				
b) Actividades específicas por líneas de investigación				
1. Aspectos teóricos				
2. Análisis empíricos				
3. Políticas hacia el capital extranjero				

Como resultados de las distintas actividades y etapas de investigación, en el marco del programa se van a producir informes parciales, que podrán constituirse en documentos de trabajo y/o artículos a

ser enviados a diferentes revistas académicas regionales e internacionales arbitradas. Los mismos serán presentados en distintos seminarios y jornadas académicas nacionales y/o regionales. Como resultado final del Programa se publicará un libro.

11. Beneficios esperados. Descripción de beneficios esperados de los resultados tanto en términos académicos como en términos sociales, económicos, productivos, etc. Si correspondiera.

Los principales beneficios esperados en términos académicos son los siguientes:

- contribuir al conocimiento de las principales características, tendencias y determinantes de la IED así como los impactos más significativos de las ET en el crecimiento y desarrollo económico de los países de América Latina, en particular los del MERCOSUR
- aportar elementos para el diseño de políticas hacia la IED, tanto en el plano nacional como en el marco de una estrategia de desarrollo regional
- consolidar el grupo de investigación, contribuyendo a desarrollar futuras investigaciones sobre estas temáticas en diferentes ámbitos
- aportar insumos a la cátedra docentes de “Globalización, Transnacionalización, Comercio Internacional e Integración Económica” (Licenciatura en Economía, FCEyA, Udelar), la materia “Globalización Productiva” (Maestría en Economía Internacional, dECON, FCS, Udelar) y materias de la Licenciatura en Desarrollo (FCS-Udelar)

12. Referencias bibliográficas

- Agosin, M. y Machado, R. (2005): Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment? *Oxford Development Studies*, 33(2), pp. 149-162.
- Aitken, B., Hanson, G. y Harrison, A. (1997): Spillovers, Foreign Direct Investment and Export Behavior, *Journal of International Economics*, Vol. 43, pp. 103-132.
- Aitken, B. y Harrison, A. (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.
- Barrios, S., Görg, H. y Strobl, E. (2005): Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country, *European Economic Review*, 49(7), pp. 1761-1784.
- Benito, G. y Narula, R. (2008): **Multinationals on the Periphery**, London, Palgrave Macmillan
- Bevan, A. y Estrin, S. (2004): Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies, *Journal of Comparative Economics*, 32, pp. 775–787
- Bittencourt, G., Carracelas, G., Doneschi, A. y Reig, N. (2009): “Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en Uruguay”, DT N° 27/09, dECON, FCS, Udelar.
- Bittencourt, G. y Reig, N. (2008): “Diagnóstico de crecimiento para Uruguay desde una perspectiva regional”, cap. 6 en J. Fanelli (coord.), **Diagnóstico de crecimiento para el Mercosur: la dimensión regional y la competitividad**, Red MERCOSUR n° 13, Montevideo.
- Bittencourt, G. y Reig, N. (2007): “Transnacionalización y restricción externa al crecimiento económico en los países del MERCOSUR, México y Chile (1950-2005)” (2007), mimeo, informe final proyecto I+D, CSIC, Udelar.
- Bittencourt, G., Domingo, R. y Reig, N. (2006): “IED y crecimiento económico en el MERCOSUR”, mimeo, informe final proyecto Red MERCOSUR.
- Bittencourt, G., Domingo, R. y Reig, N. (2006): “Regional integration and foreign direct investment: the potential impact of the FTAA and EU-MERCOSUR agreement on FDI flows into MERCOSUR countries: winners and losers”, Working paper N° 03-06, Red MERCOSUR.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (2006): “Efectos de los derrames de las empresas transnacionales en la industria manufacturera uruguaya (1990-2000)”, en Laplane, M. (coord.) (2006): **El desarrollo**

- industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?**, Siglo XXI, Editora Iberoamericana, Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Bittencourt, G. y Domingo, R. (2004): Determinantes de la IED y el efecto del MERCOSUR, *El Trimestre Económico*, vol. LXXI, num. 281, pp. 73-128, México.
- Bittencourt, G. (2003): Inversión extranjera y restricción externa en el MERCOSUR: conclusiones preliminares y temas de investigación, *revista Nova Economía* vol. 13, N° 1, Universidade Federal de Minas Gerais, Minas Gerais.
- Bittencourt, G. y Domingo R. (2001): El caso uruguayo, en D. Chudnovsky (coord.): **El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR**, Siglo XXI, Buenos Aires
- Bittencourt, G. y R. Domingo (1996): "Inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes", DT N° 6/96, dECON, FCS, UdelAR.
- Blömstrom, M. y Kokko A. (1996): Multinational Corporations and Spillovers, Working Paper Series in Economics and Finance N° 99, Stockholm School of Economics
- Borenztein, G., De Gregorio, N. y Lee, T. (1995): "How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", Working Paper N° 5057, NBER, Cambridge
- Carkovic, M. y Levine, R. (2002): "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?", mimeo, University of Minnesota.
- CEPAL (2007): Políticas Activas para atraer Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Serie Desarrollo Productivo, N° 175, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002): **Globalización y desarrollo**, Santiago de Chile, www.cepal.org
- CEPAL: **Inversión extranjera directa en América Latina. Informe anual**, varios años, CEPAL, Santiago de Chile.
- Chang, H. (2004): Regulation of Foreign investment in historical perspective, *European Journal of Development Research*, 16, pp. 687-715
- Choe, J. (2003): "Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth?", *Review of Development Economics*, 7(1), pp 44-57
- Chowdhury, A. y Mavrotas, G. (2006): FDI and growth: What causes what?, *World Economy*, 29(1), pp. 9-19
- Chudnovsky, D. y López, A. (2006): Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: La Experiencia del MERCOSUR, en "**15 Años de MERCOSUR: Comercio, Macroeconomía e Inversiones Extranjeras**", Red MERCOSUR, Uruguay
- Chudnovsky y López (2004): Las políticas de promoción de inversiones extranjeras en el MERCOSUR, capítulo 14, en Chudnovsky & Fanelli (coord.): "**El desafío de integrarse para crecer. Balance y Perspectiva del MERCOSUR en su primera década**". Serie Red MERCOSUR, Editorial Siglo XXI. Buenos Aires, Argentina.
- Chudnovsky, D. y López, A. (coords) (2002): Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR, Serie REDINT, BID-INTAL, Buenos Aires y www.iadb.org/intal
- Chudnovsky, D. (coord) (2001): **El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR**, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2001): Las políticas de promoción de inversiones extranjeras en el MERCOSUR, en Chudnosky D. y Fanelli, J. M. (eds), **El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década**, Red-MERCOSUR, Siglo XXI, BID, Buenos Aires.
- Cimoli, M. (2002): Apertura y brechas tecnológicas en América Latina. ¿Un patrón vicioso de crecimiento?, en **Los grandes temas del desarrollo latinoamericano**, SID, Capitulo Uruguay, Eds. Trilce.
- Cuadros, A., Orts, V. y Alguacil, M. (2004): "Openness and Growth: Re-examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America", *Journal of Development Studies*, vol. 40, N° 4, pp. 267-192
- De Mello, L. (1999): "Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data", *Oxford Economic Papers*, 51 (1999), pp 133-151.
- Domingo, R. y Reig, N. (2007): "Efectos de derrame de comercio de las empresas transnacionales en la industria manufacturera uruguayana (1990-2000)", DT N° 09/07, dECON, FCS, UdelAR

- Dunning, J. (1993): **Multinational Enterprises and the Global Economy**, Addison Wesley, Londres
- Dunning, J. y Narula, R. (2009): Multinational enterprise, development and globalization: some clarifications and a research agenda, Working Paper Series N° 2009-023, United Nations University (UNU)-MERIT
- Dunning, J. y Lundan, S. (2008): **Multinational Enterprises and the Global Economy**. 2nd Edition, Basingstoke, Edward Elgar
- Fanelli, J. M. (coord.): **Diagnóstico de crecimiento para el Mercosur: la dimensión regional y la competitividad**, Red MERCOSUR n° 13, Montevideo
- Gallagher, K y López, A. (eds) (2008): "Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Sustentable. Lecciones desde las Américas". Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas
- Gereffi, G. (2004): The Global Economy: Organization, Governance and Development, Capítulo 8 en "**Handbook of Economic Sociology**" Segunda Edición, Smelser & Swedberg (eds), Princeton University Press.
- Gereffi, G. (2001): Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", Revista "Problemas del Desarrollo, vol. 32, N° 125, pp. 9-37.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005): "The governance of global value chains", Review of International Political Economy, vol. 12, N° 1, pp 78-104.
- Giuliani, E, Pietrobelli, C. y Rabellotti, R (2005): Upgrading in global value chains: Lessons from Latin American clusters, World Development, 33, pp. 549-573.
- Grosse, R. (1989): **Multinationals in Latin America**, Routledge, London.
- Grossman, G. y Helpman, E. (1991): **Innovation and Growth in the Global Economy**, The MIT Press, Cambridge.
- Hansen, H. y Rand, J. (2006): On the causal links between FDI and growth in developing countries, World Economy, 29(1), pp. 21-41.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985): **Market structure and international trade**, Cambridge, MIT Press.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. y Wai-Chung Yeung, H. (2002): Global Production Networks and the analysis of economic development, Review of International Political Economy, vol 9, N° 3, pp. 436-464.
- Hymer, S. y Rowthorn, R. (1970): Multinational Corporations and International Oligopoly, en Kindleberger (ed.): **The International Corporation**, MIT Press, Cambridge
- Krugman, P. (1990): **Rethinking international trade**, Cambridge, MIT Press.
- Kugler, M. (2001): "The diffusion of externalities from foreign direct investment: theory ahead of measurement", Discussion Papers in Economics and Econometrics, University of Southampton.
- Jenkins, R. (1987): **Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world**, UP 969, Mathuen & Co. Ltd., Londres.
- Katz, J. (2001): Structural reforms and technological behaviour. The sources and nature of technological change in Latin America in the 1990s', Research Policy, 30, pp. 1-19.
- Kojima, T. (1978): **Direct Foreign Investment: A Japanese model of multinational business operations**, Croom Helm, London.
- Lall, S. y Narula, R. (2004) FDI and its Role in economic development: Do we need a new agenda, European Journal of Development Research, 16(3), pp. 447-464.
- Lall, S. (1996): **Learning from the Asian Tigers**, Macmillan: Basingstoke CITAR
- Lall, S. (1992): Technological capabilities and industrialization, World Development, 2(2), pp.165-86.
- Laplane, M. (coord.) (2006): **El desarrollo industrial del MERCOSUR: ¿qué impacto han tenido las empresas extranjeras?**, Siglo XXI, Editora Iberoamericana, Red MERCOSUR, Buenos Aires.
- Lichtensztejn, S., Trajtenberg R. y Domingo, R. (1993): Políticas reguladoras del capital extranjero en América Latina, DT N° 3/93, DE, FCS, UdelaR.
- Marin, A. y Bell, M. (2006): Technology spillovers from Foreign Direct Investment (FDI): the active role of MNC subsidiaries in Argentina in the 1990s, en Journal of Development Studies, 42(4), pp. 678-697.

- Markusen, J. (2004): **Multinational firms and the theory of international trade**, The MIT Press; Cambridge, Massachusetts
- Markusen, J. y Maskus, K. (2001): General equilibrium approaches to the multinational firm: a review or theory and evidence, NBER WP 8334.
- McCombie, J. y Thirlwall, A. (1994): **Economic growth and the balance-of-payments constraint**, St. Martin's Press, New York; Macmillan Press, London.
- Moran, T. (1998): "Foreign Direct Investment and Development. The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition", Institute for International Economics, Washington.
- Narula, R. y Dunning, J. (2000): Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries, Oxford Development Studies 28(2), pp. 141-167.
- Narula, R. (1996): **Multinational Investment and Economic Structure**, London, Routledge
- Oman, C. (1999): Policy competition and Foreign Direct Investment, draft, OECD Development Centre, Paris.
- PNUD (2008): "Desarrollo Humano en Uruguay 2008. Política, Políticas y Desarrollo Humano", Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Uruguay.
- Rodrik, D, Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development, Journal of Economic Growth, 9, pp. 131-165.
- Ros, J. (2001): **Development theory and the economics of growth**, The University of Michigan Press
- Rodríguez, O. (2008): **El estructuralismo latinoamericano**, Fondo de Cultura Económica, México
- Rodriguez, O. (2001): Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas, Revista de la CEPAL N° 75, Santiago de Chile.
- Tansini, R. y Zeján, M. (1998): "Estímulos a la inversión extranjera directa sobre empresas nacionales", DT N° 15/98, dECON, FCS, UdelaR.
- Trajtenberg, R. y Vigorito, R. (1981): **Economía política en la fase transnacional: algunas interrogantes**, ILET, México.
- Trajtenberg, R. (1999): El concepto de empresa transnacional, Documento de Trabajo N° 10/99, DE-FCS-UdelaR.
- Trajtenberg, R. (1994): La dinámica del proceso de transnacionalización y el desarrollo de las disparidades regionales, versión preliminar, Documento de Trabajo, DE-FCS-UdelaR.
- UNCTAD: **World Investment Report**, varios años, UNCTAD, Ginebra.
- UNLTC (1993): **Transnational corporations and economic developments**, Transnational Corporations and Management Division, Department of Economics and Social Development, United Nations, vol. 3; Routledge; Londres, New York.
- Zhan, K. (2001): "Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America", Contemporary Economic Policy, vol. 19, N° 2, pp 175-185