



Inversión Extranjera Directa en Argentina (2003-2014)

¿El camino hacia la diversificación productiva?

El siguiente trabajo de tesis analiza los alcances de la inversión extranjera directa en Argentina durante el período 2003-2014, a efectos de determinar su contribución a la diversificación y modernización del aparato productivo del país.

Maestría en Economía Aplicada

→ Alumna: Ma. Lucila Barbeito

→ Tutor: Martín Santamaria

26 de Junio de 2015

INDICE

Introducción.....	2
SECCIÓN 1: Marco Teórico.....	3
Definición de la IED.....	3
Clasificación de la IED.....	4
Impactos de la IED.....	5
SECCIÓN 2: Caracterización IED en Argentina (2003-2014).....	6
Evolución de la IED.....	7
Composición de la IED.....	9
IED y comercio exterior.....	14
Anuncios de Inversión.....	15
SECCIÓN 3: IED - ¿Diversificación Productiva o Reprimarización?.....	16
Industria Automotriz.....	19
SECCIÓN 4: Recomendaciones de Política.....	26
Conclusión.....	29
Anexo.....	30
Bibliografía.....	33

INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo se llevará a cabo un análisis de la Inversión Extranjera Directa (“IED”) en la Argentina durante el período 2003-2014, a efectos de determinar si la misma contribuyó a la diversificación de la matriz productiva, o si –por el contrario– fue un elemento que reforzó la tradicional especialización de nuestro país en productos primarios.

Desde comienzos de la década de 1990, la IED ha adquirido creciente importancia como forma de financiamiento externo recibido por Argentina y otros países de la región. **La entrada de importantes flujos de capital extranjero durante dicha década ha puesto en el centro del debate el rol de la IED como dinamizadora de las capacidades tecnológicas y productivas de un país.**

Si bien el colapso del régimen de convertibilidad contrajo el volumen de IED recibida en Argentina, la devaluación sumada a las favorables condiciones internacionales y al aumento del precio de los *commodities* reactivó dichos flujos a partir del año 2003. Es así como **la presencia de empresas transnacionales (“ETs”) en la economía doméstica siguió siendo muy relevante.** Prueba de ello es que en 2013, el 77.6% del valor agregado generado por las 500 firmas más importantes de Argentina le perteneció a las filiales de las ETs¹. Esta evidencia sugiere, entonces, la **necesidad de focalizar la atención sobre la calidad de la IED recibida**, y en qué medida se corresponde con las necesidades de diversificación de la estructura económica y de generación de esquemas productivos integrados con las economías locales.

De este modo, **en el presente trabajo se planteará el siguiente interrogante: El nuevo set de precios internacionales y los cambios en la política económica nacional a partir de 2003, ¿canalizaron las inversiones extranjeras hacia actividades más dinámicas y con mayores derrames sobre la economía local?** En particular, se analizará la capacidad de dichas inversiones para desarrollar sectores estratégicos, transformar la estructura productiva, y transferir tecnologías y conocimientos. En este marco, **resulta de suma importancia investigar el patrón sectorial de las inversiones y cómo se enmarcó la política de IED dentro de la más amplia estrategia de industrialización y de desarrollo nacional de la economía Argentina.**

El trabajo se organiza de la siguiente manera:

- En la **primera sección** se plantea el marco teórico sobre el cual se sustenta el análisis posterior y se exponen las posturas más salientes de la literatura acerca de los potenciales impactos de la IED sobre la economía local en los países en desarrollo.
- En la **segunda sección** se presentan los antecedentes, se analiza la evolución de la IED en Argentina durante el periodo de estudio y su composición por segmento, origen y actividad económica.
- A partir de los datos observados, en la **tercera sección** se procederá al análisis de la contribución de la IED a la diversificación de la estructura productiva, con especial foco en el grado de integración local de las inversiones extranjeras dirigidas al sector automotriz.
- Por último, en la **cuarta sección** se ofrecerá una serie de recomendaciones de política pública a efectos de contribuir a un proceso de inversión extranjera potenciador de las capacidades de la estructura productiva local y dinamizador del crecimiento económico de largo plazo.

¹ “Encuesta Nacional a Grandes Empresas”, Indec, Diciembre 2014.

SECCIÓN 1: MARCO TEÓRICO

Definición de la IED

La inversión extranjera directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo por parte de una entidad residente² de una economía (inversor directo) de adquirir una participación duradera en una empresa residente de otra economía (empresa de inversión directa). Dicha inversión no sólo comprende la transacción inicial que establece la relación entre el inversor y la empresa, sino todas las transacciones que posteriormente tengan lugar entre ellos. El concepto de participación duradera implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa, y un grado significativo de influencia del inversor en la dirección de la empresa. A fines prácticos, se acepta internacionalmente la tenencia del al menos un 10%³ del capital de una sociedad como un indicador de la relación de inversión directa. Esto es lo que establece la diferencia entre la inversión directa y de cartera. Esta última comprende las transacciones en títulos de participación de capital (cuando no se impute como inversión extranjera directa) y en títulos de deuda.

Las empresas de inversión directa son las filiales (el inversor extranjero es propietario de más del 50% de la misma), las asociadas (el inversor posee el 50% o menos) y las sucursales (empresas no constituidas en sociedad de propiedad total del inversor extranjero), sobre las que el inversor no residente tiene participación directa o indirecta. La relación de la inversión directa se hace extensiva a las filiales de la empresa de IED y a las asociadas a la misma.

A su vez, el balance de pagos refleja a valor de mercado los flujos de capital y las rentas asociadas correspondientes a las transacciones con el inversor directo. En este sentido, computa como flujos de capital de inversión directa la suma de: i) los aportes de capital en bienes tangibles e intangibles; ii) los créditos y deudas entre el inversor directo y la empresa de inversión directa; iii) la reinversión de utilidades y dividendos; y iv) las transferencias accionarias o de participaciones de capital realizadas entre un residente y un no residente. Es importante mencionar que el concepto de "inversión extranjera directa" es una categoría de financiamiento internacional del balance de pagos. Es preciso aclarar que la palabra "inversión" que se utiliza en este contexto alude al financiamiento, y no al concepto de formación física de capital. Así, por ejemplo, cuando un inversor no residente compra una empresa residente en actividad y no realiza ninguna inversión adicional, en el balance de pagos se registra el ingreso de financiamiento en la categoría inversión directa mientras que la inversión en la economía no se altera. Por otro lado, cuando una empresa de inversión directa lleva adelante un plan de inversiones financiado con créditos de bancos residentes, en el balance de pagos no se registra financiamiento alguno en la cuenta de inversión directa, y sí se registra un aumento del capital existente.

Por otro lado, la renta de la inversión directa es la que devenga el inversor directo no residente por la propiedad de capital de inversión directa en una empresa ubicada en otra economía. Ésta se mide por el resultado corriente de sus operaciones, deducidos los impuestos sobre la renta o sobre las sociedades que la empresa deba pagar.

² Residente de una economía es toda persona física o jurídica cuyo centro de interés económico o actividad principal se encuentra dentro de la frontera de esa economía. Se acepta internacionalmente que una persona física se presume residente del país, si reside en el mismo por un período, continuo o no, de más de seis meses por año calendario. En el caso de personas jurídicas, la residencia está dada por el lugar en que está constituida la sociedad.

³ Si bien el Manual de Balance de Pagos del FMI especifica la regla del 10%, en algunos casos pueden incluirse criterios que entrañan elementos de juicio subjetivo atendiendo a la participación efectiva en la dirección de la empresa.

Clasificación de la IED

Conforme a la tipología utilizada por Dunning (1993)⁴, según su motivación, la IED puede adoptar las siguientes formas:

- **Búsqueda de recursos** (*“Resource Seeking”*): Inversiones orientadas a la explotación de recursos naturales. En la mayoría de los casos la producción se destina a la exportación. Dentro de esta categoría se destaca el gran número de empresas mineras y petroleras que se han establecido en el país.
- **Búsqueda de mercados** (*“Market Seeking”*): Inversiones que se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor (y eventualmente el de los países cercanos). El tamaño y la tasa de crecimiento del mercado de destino, la necesidad de estar presente en los mercados más importantes o de seguir a los clientes y/o proveedores en sus operaciones más de cerca, la existencia de barreras físicas y/o de altos costos de transporte y la necesidad de adaptar los bienes y servicios a los gustos y necesidades locales son factores que motivan este tipo de IED. Ejemplo de esto son las empresas productoras de alimentos y bebidas o bancos.
- **Búsqueda de eficiencia** (*“Efficiency Seeking”*): Este tipo de inversión consiste, por lo general, en una racionalización de la producción a fin de explotar economías de especialización y de escala. Los procesos de integración regional como el MERCOSUR favorecen este tipo de estrategias, ya que frecuentemente se materializan a través de esquemas de complementación y articulación. En este marco se inscriben las nuevas terminales automotrices, que producen unos pocos modelos en sus plantas, con una escala que permite abastecer el mercado interno y exportar.
- **Búsqueda de activos estratégicos** (*“Strategic Asset Seeking”*): Inversión orientada a la adquisición de activos estratégicos como pueden ser capacidades de innovación, tecnologías de punta, conocimientos o recursos humanos calificados. El *boom* mundial de “fusiones y adquisiciones” observado en los años noventa ha sido una de las vías privilegiadas a través de las cuales se han materializado este tipo de estrategias.

Una manera alternativa de clasificar a la IED, de acuerdo a Chudnovsky y Lopez⁵, es en función de si ésta es horizontal o vertical. En las formas verticales, las firmas separan sus procesos de producción para aprovechar las diferencias en el precio de los factores entre los distintos países. En este caso, las actividades de las ETs se organizan según la dotación factorial de los países en donde invierten. Se asume generalmente que la división de trabajo dentro de las ETs consiste en un *headquarter* donde se desarrollan actividades intensivas en capital y/o conocimiento, y plantas de producción intensivas en trabajo en el exterior. El concepto de IED vertical se corresponde parcialmente con la categoría de *“resource seeking”* propuesta por Dunning, y suele explicar los flujos de IED Norte-Sur.

Por otro lado, la mayor parte de la IED entre países desarrollados (Norte-Norte; aunque también cierto comercio Norte-Sur o Sur-Sur) se basa en razones de acceso a mercados (*“market seeking”*) más que en las diferencias en los precios de los factores. Esta variedad de IED se llama “horizontal”, ya que se desarrollan actividades similares en diversos países. Un supuesto importante detrás del concepto de IED horizontal es la presencia de economías de escala a nivel firma y de costos comerciales, que son la fuente de las ventajas de las ETs sobre las firmas domésticas. La IED horizontal puede también tener lugar con filiales produciendo diversas variedades de un bien final que se consume en el mercado local y es también exportado. Este caso corresponde a lo que Levy Yeyati et al. (2003) llaman «IED horizontal en bienes diferenciados», diferente de la IED horizontal clásica —en la cual las filiales producen bienes homogéneos que son vendidos en cada mercado interno donde se localizan— y similar a lo que Dunning define como IED *“efficiency seeking”*.

⁴ Dunning, J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*

⁵ “Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: La experiencia del Mercosur”, 2008.

Impactos de la IED

La importante afluencia de IED dirigida a los países en desarrollo en las últimas décadas ha puesto en el centro del debate los efectos que la misma tiene en el crecimiento y desarrollo de las economías receptoras. La evidencia extraída de la literatura refleja que las experiencias de estos países han sido diversas, dada la gran variación que se observa en la calidad de IED recibida. Por lo tanto, es importante entender bajo qué condiciones la IED puede contribuir al desarrollo. A continuación, haremos un breve repaso de los enfoques de la literatura económica sobre este tema.

De acuerdo a los modelos de crecimiento neoclásicos (Solow), la IED sólo tiene efectos en el corto plazo dado el supuesto de productividad marginal decreciente. El producto de la economía en el largo plazo puede ser afectado únicamente por dos factores exógenos: la tecnología y el trabajo.

En contraste, los modelos de crecimiento endógeno admiten, en general, un efecto positivo de la IED en el crecimiento económico. Bajo este tipo de modelos, la IED es considerada como una combinación de *stock* de capital, tecnología y *know-how* (Balasubramanyam et al., 1996), permitiendo identificar dos canales a través de los cuales ésta opera: uno directo y otro indirecto. En el primero, la IED impacta positivamente en el crecimiento económico mediante la **formación de capital y el desarrollo de recursos humanos (empleo)**. Mientras que en la vía indirecta, los impactos de la IED sobre el crecimiento se originan a través de las externalidades, siendo éstas las **transferencias de tecnologías y los *spillovers* o derrames**. Es decir, de acuerdo con Romer (1993), la IED facilita la transmisión de tecnologías y *know-how* desde los países desarrollados hacia aquellos en vías de desarrollo, aumentando la productividad de las firmas. Esto afecta positivamente a la economía en su conjunto a través de generación de empleos y de *spillovers* interindustriales que resultan del contacto de las filiales extranjeras y las empresas domésticas que las abastecen.

Otros economistas, Borensztein et al. (1998), también encuentran un impacto positivo de la IED en el crecimiento económico, aunque dichos resultados se encuentran condicionados a la habilidad por parte de las economías de absorber el cambio tecnológico, así como a su stock de capital humano inicial. Alfaro et al. (2004) coinciden en el condicionamiento de los efectos de la IED, esta vez apuntando al desarrollo de los mercados financieros como factor clave. A su vez, otros autores señalan que los impactos directos de la IED están condicionados por el régimen comercial imperante en el país receptor. Así, el efecto de la IED sobre el crecimiento económico tiende a ser más fuerte en países que aplican políticas de promoción de exportaciones que en los que promueven políticas de sustitución de importaciones. La llamada hipótesis de Bhagwati (1978) plantea que la apertura y orientación del desarrollo hacia afuera permite un mayor efecto de la IED sobre el crecimiento de largo plazo. A un resultado similar llega Zhang (2001), cuando estudia la relación entre crecimiento e IED para 11 economías de América Latina y Asia. La conclusión general del autor es que la IED tiene un mayor impacto positivo sobre el crecimiento económico en países con regímenes comerciales más libres, buenas dotaciones de capital humano y en economías orientadas a las exportaciones y con estabilidad macroeconómica.

Otro grupo de autores argumenta que **la IED no siempre repercute de manera positiva en la acumulación de capital**, atrayendo la inversión doméstica y traducándose en un aumento en el nivel de productividad del país receptor (efecto "*crowding-in*"). Existen algunos casos en los que la relación positiva se torna en negativa. Es decir, se genera el fenómeno "*crowding-out*", o expulsión y/o desplazamiento de la inversión local por la IED. Resultan interesantes las conclusiones del trabajo de Agosin y Mayer (2000) respecto a este tema. Sobre un panel de 32 países en desarrollo, los autores señalan: "Los ejercicios econométricos realizados sugieren que, durante el periodo 1970-1996, el efecto de *crowding-in* se verificó en Asia y *crowding-out* fue la norma en América Latina... La principal conclusión que emerge del análisis es que **el efecto positivo de la IED en la inversión doméstica no está asegurado**". En línea con esto, Bugna y Porta

(2010) advierten que **“los impactos no siempre resultan beneficiosos para la economía local, dependen del tipo de IED recibida, de las estrategias de las ETs, de las capacidades de la estructura productiva local, y de las políticas de regulación que se apliquen”**. De acuerdo con Agosin (2008) en “Globalización, Inversión Extranjera y Desarrollo Sustentable”, la relación entre la IED y la inversión doméstica será probablemente complementaria cuando la inversión se destina a un sector poco desarrollado de la economía y sustitutiva cuando se destina a un sector en el que existen muchas firmas domésticas.

De cualquier modo, incluso cuando la IED no desplace a la inversión local, no significa que –necesariamente– estimule nueva producción hacia adelante o hacia atrás en la cadena productiva. Por lo tanto, Agosin plantea que **“la existencia de encadenamientos hacia adelante o hacia atrás, a partir del establecimiento de inversores extranjeros, es una consideración clave para la determinación del impacto total de la IED en la formación bruta de capital”**. En este marco, estos economistas plantean la **necesidad de introducir políticas estatales activas, con la intención de direccionar las inversiones hacia sectores estratégicos**. Esto se logra fortaleciendo los vínculos intersectoriales con las empresas locales, favoreciendo la emergencia de emprendimientos en nuevos sectores y condicionando algunos aspectos de dicha inversión extranjera.

El caso paradigmático es el de Corea y Taiwán, cuyos gobiernos ejecutaron una estrategia de control sobre la IED, a través de requisitos de propiedad, entrada y ejecución de la inversión. Al mismo tiempo, estos gobiernos promovieron la emergencia de firmas domésticas en ciertos sectores de alta tecnología, dando un impulso industrializador a sus economías. Desde este plano, se trataría de centrarse más en la calidad que en la cantidad del tipo de IED que se recibe y en el buen hacer de los gobiernos de los países receptores a la hora de orientar la inversión hacia los sectores adecuados e integrarla en el entramado productivo local.

David Cufre (2007) también advierte que la IED puede tener consecuencias contraproducentes para la economía si no se regula e implementa adecuadamente. Esto puede verse reflejado en los efectos nocivos que tuvo la desregulación de los flujos de inversión durante los años ochenta y noventa. La pérdida de control de los recursos naturales de los países receptores, el desplazamiento de inversiones locales por compras de activos extranjeros y un elevado giro de utilidades a las casas centrales fueron algunas de sus consecuencias. Así, esta rama de economistas centra su atención en el papel que los estados han de tener en el manejo y orientación de la inversión extranjera, a fines de no repetir viejos errores.

Por último, la CEPAL⁶ utilizando la clasificación de Dunning, advierte que los beneficios de la IED no son automáticos sino que dependen del tipo de estrategia corporativa de las ETs (véase Anexo 1). En este contexto, la política nacional debe comprender tres aspectos: identificación, atracción y evaluación de las inversiones de las ETs cuyas estrategias corporativas se adecuen mejor a la estrategia nacional de desarrollo productivo. Así, los buenos resultados en Asia y Europa en materia de IED obedecen fundamentalmente a la existencia de una institucionalidad capaz de diseñar y aplicar políticas que cumplan en forma coherente con las tres funciones enumeradas.

SECCIÓN 2: CARACTERIZACIÓN IED EN ARGENTINA (2003-2014)

En la presente sección llevaremos a cabo una caracterización de los flujos de IED recibidos en Argentina durante la administración kirchnerista. Indagaremos acerca de sus antecedentes, marco regulatorio, procedencia, patrón sectorial y composición. Esto nos permitirá entender el perfil de IED recibida por nuestro país durante el período estudiado y servirá como base para el análisis de la sección posterior.

⁶ “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe”, 2004.

Evolución de la IED

El cuadro 1 muestra la evolución de la IED en Argentina en tres períodos: el primero corresponde al decenio neoliberal (1990-2000), el segundo al período de crisis y devaluación (2001-2003) y el tercero a los primeros diez años de gobierno kirchnerista (2004-2013).

Cuadro 1: Evolución IED en Argentina 1992-2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA y DNCI

Período neoliberal: 1990-2000

En la década del 90', la Argentina se constituyó como uno de los principales países en desarrollo receptores de IED. Así, entre 1994 y 1999, ocupó el cuarto lugar en dicho ranking, detrás de China, Brasil y México. El promedio anual de flujos recibidos fue de 6.271 millones de dólares, representando un 2.1% del PBI entre 1992 y 1998, con un pico del 8.5% en 1999.

La creciente afluencia de IED a la Argentina en los años 1990 se enmarca dentro de un profundo programa de reformas estructurales pro-mercado llevadas a cabo por la administración menemista. En el marco de este proceso, se eliminaron todos los impuestos que generaban distorsiones en detrimento del capital extranjero y se modificó la legislación correspondiente a inversiones extranjeras convirtiéndose en una de las más liberales, no sólo de América Latinas sino del mundo. En Septiembre de 1993 se aprobó el Decreto Nº1989 que modificó la Ley nº 21382 de 1976, otorgando tratamiento nacional a las inversiones extranjeras y permitiendo la repatriación de capitales y de ganancias a los países de origen sin ninguna restricción (ley aún vigente - para más información, ver anexo 2).

La liberalización de los regímenes de inversión extranjera no fue un fenómeno aislado sino que formó parte del esfuerzo reformista más generalizado conocido como el "Consenso de Washington". Este conjunto de reformas consistían en un paquete de políticas económicas destinadas a promover el desarrollo a través de la apertura de las economías a las fuerzas del mercado. Como parte de este proceso, los gobiernos de América Latina redujeron sus aranceles y subsidios, eliminaron las barreras a la inversión extranjera y minimizaron el rol del Estado en todos los aspectos de la economía.

El crecimiento exponencial de la IED en el país se dio de la mano de privatizaciones y fusiones y adquisiciones de empresas nacionales por contrapartes extranjeras que constituyó parte sustancial del proceso de extranjerización de la economía. El gobierno nacional se desprendió de casi la totalidad de las empresas en las que tenía participación, abarcando una gran cantidad de sectores de actividad económica, como empresas petroleras (39% de los ingresos totales por ventas), energía eléctrica (25%), comunicaciones (13%) y gas (12%), entre otras.

Así, los flujos en concepto de IED mostraron una tendencia creciente durante toda la década. Desde un promedio de US\$ 3.000 millones en 1992-1995, pasando por una media de US\$ 8.000 en 1996-1998 hasta alcanzar un pico de US\$24.000 en 1999, monto obtenido como consecuencia de la venta de la empresa estatal petrolera YPF a la española Repsol. De este modo, el grueso de los flujos de IED se destinó al sector servicios (principalmente electricidad, agua y gas, y bancos) y al petróleo vinculado al proceso de privatizaciones y fusiones. Una pauta de la magnitud de este incremento está dada por su relevancia en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), realizada anualmente por el INDEC desde el Censo Económico de 1994. Según esta encuesta, la cantidad de firmas de IED aumenta de manera sostenida pasando de constituir el 44% de la muestra (500 empresas) en 1993 al 64% en el año 2000; mientras que el valor agregado generado por las empresas de capital extranjero se incrementó del 60% al 80% en estos años.

Si observamos el cuadro 3, a primera vista impresionan los 74.274 millones de dólares de inversiones durante este primer período; pero en cuanto se los analiza, se advierte que **el 57% era transferencia de propiedad (“cambio de manos”) sin inversiones nuevas**. Asimismo, cabe destacar que una parte significativa de los aportes de capital (alrededor del 25%) también tuvo como destino la compra de empresas; por lo tanto, la operación cambio de manos impone un límite inferior al valor real. Por otro lado, se observa una escasa participación del rubro “Reinversión de utilidades” en el total de los flujos de IED (7.2%). La remisión total de dividendos osciló en torno al 63% en promedio para el periodo de 1992-1999. Además, las empresas transnacionales mostraron una propensión a importar mayor que las empresas nacionales, con un coeficiente de importaciones de 18,8 vs. 10,2, respectivamente⁷. Lo anterior sugiere que la IED contribuyó de manera limitada a la formación bruta de capital durante este periodo.

Debido a lo anteriormente expuesto, la entrada de capitales fue insuficiente para financiar los déficits de cuenta corriente registrados durante el periodo, e incluso contribuyó a profundizarlos a través de la alta remisión de utilidades al exterior. Esto se dio en un contexto de sobrevaluación cambiaria y extinción del patrimonio público para privatizar, rezagándolo a tomar de deuda. Así, el crecimiento de la deuda como proporción del PBI fue haciéndose insostenible en el tiempo.

En resumen, durante este período tuvo lugar una importante afluencia de capitales extranjeros al país en el marco de la desregulación de los mercados; sin embargo, el grueso de los flujos de IED se explicaron por la adquisición de activos existentes y la mayor parte de la renta obtenida fue remitida a los países de origen. El abastecimiento de insumos y bienes de capital provino fundamentalmente del exterior, generando escasos encadenamientos al interior del país y el desmantelamiento de la red de proveedores locales. Asimismo, el patrón de exportaciones tradicional no sufrió modificaciones y las ETs realizaron un aporte negativo a la balanza comercial.

Período de Crisis y Devaluación: 2001-2003

En este período, podemos observar un panorama completamente distinto, con una **caída abrupta de la IED como consecuencia de la crisis y una fuerte desaceleración económica**. La imposición de restricciones cuantitativas al retiro de dinero en efectivo de los bancos y controles sobre la compra de divisas culminan a fines de 2001 con el colapso del régimen de convertibilidad. A los pocos días, se declaró el default sobre la deuda soberana, y a comienzos de 2002 se dio fin oficialmente al régimen de tipo de cambio fijo.

La dinámica perversa de las variables financieras intensificó el ritmo de caída del nivel de actividad. El producto se contrajo cerca del 10% en solo dos trimestres. Los flujos de IED también sufrieron las consecuencias de la crisis: si se toma el trienio 2001-2003, el promedio de IED es de 1.989 millones de dólares, un 76% menos que la correspondiente al período previo.

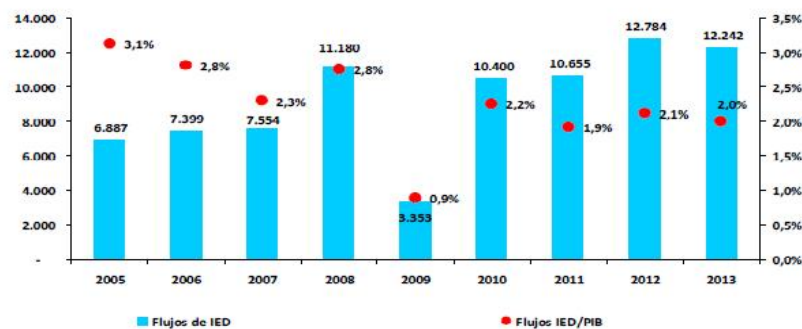
⁷ CHUDNOVSKY, D.; LOPEZ, A. (2002)

En cuanto a la composición de la IED en este período, el cuadro 3 muestra que las transferencias accionarias –el componente más importante de estos flujos en la década pasada– cayeron **significativamente** a partir del comienzo de la recesión y la posterior crisis en el país (de 57% en 1992-2000 a 39% en 2001-2003). Los aportes se mantuvieron relativamente estables pero se dirigieron más al sostenimiento patrimonial de las empresas que a financiar nuevos proyectos. Por otro lado, cabe resaltar que durante 2001-2003, la reinversión de utilidades fue fuertemente negativa (-84.4%) debido al aumento de los giros y a los pobres resultados obtenidos por las ETs.

Período kirchnerista (2004-actualidad)

En el tercer período, podemos observar una reactivación de la IED como consecuencia de la devaluación del peso respecto del dólar, sumado a las favorables condiciones internacionales y al aumento de los precios de los *commodities*. A partir de 2004, la IED comienza a crecer exponencialmente, incrementándose en un 150% respecto de 2003, al alcanzar los 4.274 millones de dólares. Durante los años subsiguientes, la IED continuó creciendo (a excepción de la caída registrada en 2008-2009 por la crisis financiera internacional) en sintonía con la recuperación económica general. Sin embargo, a partir de 2011 la IED comenzó a mostrar ciertos signos de desaceleración con la imposición del cepo cambiario, la desaceleración económica y la caída en el precio de los *commodities*. En 2013, se registró un descenso del 4% en los flujos de IED, aunque todavía por niveles muy superiores a los de la crisis de 2001. Es así como los flujos de IED pasaron a representar un 2% del PIB (en línea con el período 1992-1998), comparado con un record del 3.1% en 2005. De acuerdo a los datos preliminares publicados por el Banco Central para 2014, durante los primeros tres trimestres los flujos de IED acumularon 3.386 millones de dólares, un 62.3% menor al mismo periodo del año anterior, principalmente debido al pago realizado a Repsol por la nacionalización de YPF.

Cuadro 2: Flujos de IED – Participación sobre el PBI (millones US\$)



Fuente: “Las Inversiones Directas en Empresas Residentes”, Diciembre 2013, BCRA.

Composición de la IED por componentes del balance de pagos

Si nos referimos al cuadro 3 que se expone a continuación, podemos observar que la composición de la IED cambia notablemente durante la administración kirchnerista. En primer lugar, **desaparecen las ventas de acciones de las empresas** que no significaban un aumento de los activos físicos (“cambios de manos”); y, en segundo lugar, **crece la reinversión de las utilidades**, conforme a las restricciones informales iniciadas en noviembre de 2011 para el giro de divisas al exterior. **Así es como a fines de 2013, la IED se componía en un 48.5% por reinversión de utilidades, seguida por un 42.3% en aportes de capital, 10.3% en deudas con matrices y filiales, y -1.1% en cambio de manos (egresos netos).**

Cuadro 3: Composicion IED por período (millones US\$)

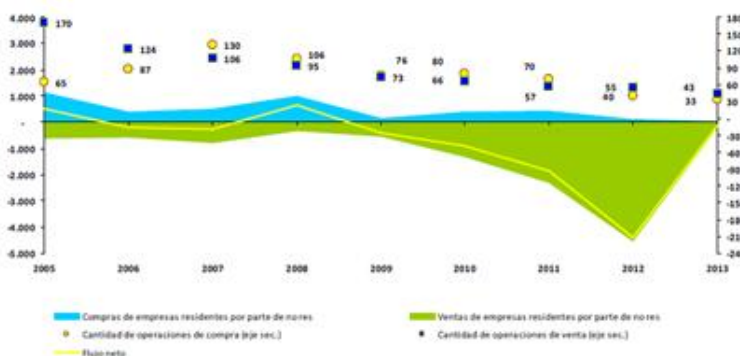
	1992-2000	%	2001-2003	%	2004-2013	%	2013	%
Flujos IED	74,274	100%	5,966	100%	86,578	100%	12,242	100%
Reinversion de utilidades	5,320	7.2%	(5,038)	-84.4%	41,336	47.7%	5,937	48.5%
Aportes	18,753	25.2%	11,178	187.4%	37,220	43.0%	5,180	42.3%
Deuda con filiales y matrices	7,910	10.6%	(2,507)	-42.0%	15,011	17.3%	1,259	10.3%
Cambio de manos	42,291	56.9%	2,334	39.1%	(6,989)	-8.1%	(135)	-1.1%

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de BCRA y DNCI

➔ **Cambios de manos**

Los ingresos de IED por transferencias accionarias acumularon 42,291 millones de dólares en el período 1992-2000, mientras que en el período 2004-2013, se observaron egresos netos por casi 7.000 millones de dólares; esto implica que la participación de este rubro en la IED cayó del 57% al -8.1%. En 2012, los egresos netos por cambio de manos alcanzaron un record histórico de US\$4.400 millones, producto de la expropiación de parte del paquete accionario de YPF por el Estado.

Cuadro 4: Flujos de IED – Transferencias Accionarias (millones US\$)



Fuente: “Las Inversiones Directas en Empresas Residentes”, Diciembre 2013, BCRA.

➔ **Aportes de Capital**

Los aportes de capital fueron de 3.386 millones de dólares en promedio en el período 2003-2013, comparado con 2.084 millones de dólares en 1992-2000. Respecto a su composición, podemos observar que si bien durante el período post-crisis 2002-2004 los mismos se destinaron principalmente a la cancelación de deuda, los aportes para ampliaciones y nuevos proyectos cobraron importancia a partir de 2005, conformando el 92% del total hacia 2013.

Cuadro 5: Flujos IED – Aportes netos de Capital (millones de US\$)



Fuente: “Las Inversiones Directas en Empresas Residentes”, Diciembre 2013, BCRA.

➔ Renta y Reinversión de Utilidades

En 2013, las IED generaron una renta del capital de 10.394 millones de dólares, que se utilizó en un 43% para distribuir utilidades y el 57% restante para reinvertir. **La tasa de ganancia fue elevada y, en promedio, llegó al 15% (véase el cuadro 6), siendo los rubros financieros, alimenticios, petróleo y comunicaciones los de mayor rentabilidad. Las reinversiones de utilidades crecieron significativamente respecto a los períodos anteriores**, acumulando ingresos netos por US\$41.336 millones en 2004-2013 (47.7% del total de IED), respecto a egresos netos de US\$5.038 millones en 2001-2003 (-84.4%) e ingresos netos de tan solo US\$5.320 en 1992-2000 (7.2%). Sin embargo, la restricción informal al giro de divisas impuesta en 2011 acrecentó los flujos de ingresos recibidos por este concepto, y cabe pensar que de no haber existido dicho cepo, la IED podría haber descendido en torno al 15%.

Cuadro 6: Renta del capital y rentabilidad sobre el patrimonio neto, principales sectores

SECTOR	2009		2010		2011		2012		2013	
	Renta	Rentabilidad/ PN	Renta	Rentabilidad/ PN	Renta	Rentabilidad/ PN	Renta	Rentabilidad/ PN	Renta	Rentabilidad/ PN
PETROLEO	2.032	16,5%	3.533	27,8%	3.424	27,0%	1.812	14,9%	1.827	16,1%
SECTOR PRIVADO FINANCIERO	927	25,6%	1.053	26,2%	1.104	25,4%	1.421	27,1%	1.689	29,4%
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	818	23,7%	750	19,9%	891	22,2%	1.225	26,9%	1.382	30,7%
COMUNICACIONES	977	25,3%	1.286	27,8%	1.298	24,6%	1.582	25,9%	1.367	24,8%
INDUSTRIA QUÍMICA, CAJCHO Y PLÁSTICO	741	14,7%	820	15,3%	947	17,1%	1.051	17,9%	890	14,7%
METALES COMUNES Y ELABORACIÓN	540	13,5%	389	9,0%	630	13,9%	579	12,9%	618	14,8%
COMERCIO	54	2,2%	275	10,2%	442	13,6%	477	13,3%	405	12,3%
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	84	9,1%	229	22,1%	253	20,9%	232	16,4%	354	23,4%
OTROS SECTORES	1.621	7,9%	3.336	14,6%	4.759	19,0%	2.790	10,4%	1.862	7,0%
TOTAL	7.794	14%	11.669	19%	13.747	21%	11.169	16%	10.394	15%

Fuente: “Las Inversiones Directas en Empresas Residentes”, Diciembre 2013, BCRA.

En resumen, si analizamos la IED únicamente en función de sus componentes, es innegable que la calidad de ésta ha aumentado respecto a la década de 1990. Esto se debe a que se registró una disminución de los aportes por cambios de manos para dar lugar a los aportes de capital y a la reinversión de utilidades. Sin embargo, no se puede analizar este hecho aisladamente; resulta de suma importancia indagar hacia qué sectores se dirigieron dichas inversiones foráneas a efectos de evaluar su calidad. En particular, es relevante determinar si se aboca a la producción de bienes con alto valor agregado que generan derrames productivos en la economía local o si –por el contrario– se orienta a la extracción de recursos primarios para su potencial transformación en las casas matrices, generalmente ubicadas en países desarrollados.

Composición de la IED por sectores económicos

En el cuadro 7, podemos observar que **el sector petróleo fue el principal receptor de IED en 2013**. Luego de dos años de egresos netos como consecuencia de transferencias accionarias y de la nacionalización de YPF, en 2013 se registraron aportes que superaron los US\$ 1.000 millones. Estos flujos estuvieron principalmente dirigidos a nuevos proyectos en empresas del sector, producto de los acuerdos de explotación de yacimientos de *shale oil* y *shale gas* ubicados en la provincia de Neuquén. Es así como este sector concentró el 22.5% de la IED registrada en el año, seguido por la minería (21.3%), el sector privado financiero (14.7%) y la industria química, caucho y plástico (8.2%).

Cuadro 7: IED por sector económico (millones US\$)

Sectores	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Petróleo	-272	2,067	1,117	1,412	1,883	-284	122	1,110	-411	-2,466	2,755	7,034
Minería	-6	198	644	929	319	831	542	1,605	1,121	4,999	2,613	13,795
Bancos	448	158	61	308	242	640	882	495	920	1,468	1,736	7,360
Química, caucho y plástico	538	-51	315	295	662	1,356	407	1,110	1,580	1,658	1,006	8,875
Transporte y Comunicaciones	-39	-202	1,270	344	472	1,246	771	848	1,232	1,652	941	8,536
Alimentos, bebidas y tabaco	268	419	248	209	316	964	691	851	1,057	1,482	650	7,156
Industria automotriz	42	606	465	697	1,027	1,467	-813	1,186	1,173	91	20	5,961
Comercio	79	-3	346	289	470	705	360	577	884	814	499	5,022
Maquinarias y equipos	-62	51	176	167	400	264	-44	921	785	472	846	3,975
Metales	246	122	355	1,120	216	1,099	-176	127	172	369	323	3,974
Cemento y cerámicos	55	2	702	61	91	75	3	114	157	190	103	1,552
Textil y curtidos	16	-18	55	21	95	232	3	106	173	239	171	1,092
Papel	41	91	88	66	115	104	3	183	130	209	19	1,049
Electricidad, Gas y Agua	50	170	109	-38	-222	-10	-271	0	-2	-254	390	-77
Otros	705	617	903	1,524	1,659	3,139	919	1,700	2,380	2,704	678	16,929
TOTAL	1,652	4,274	6,887	7,399	7,554	11,180	3,353	10,400	10,655	12,784	12,242	88,379

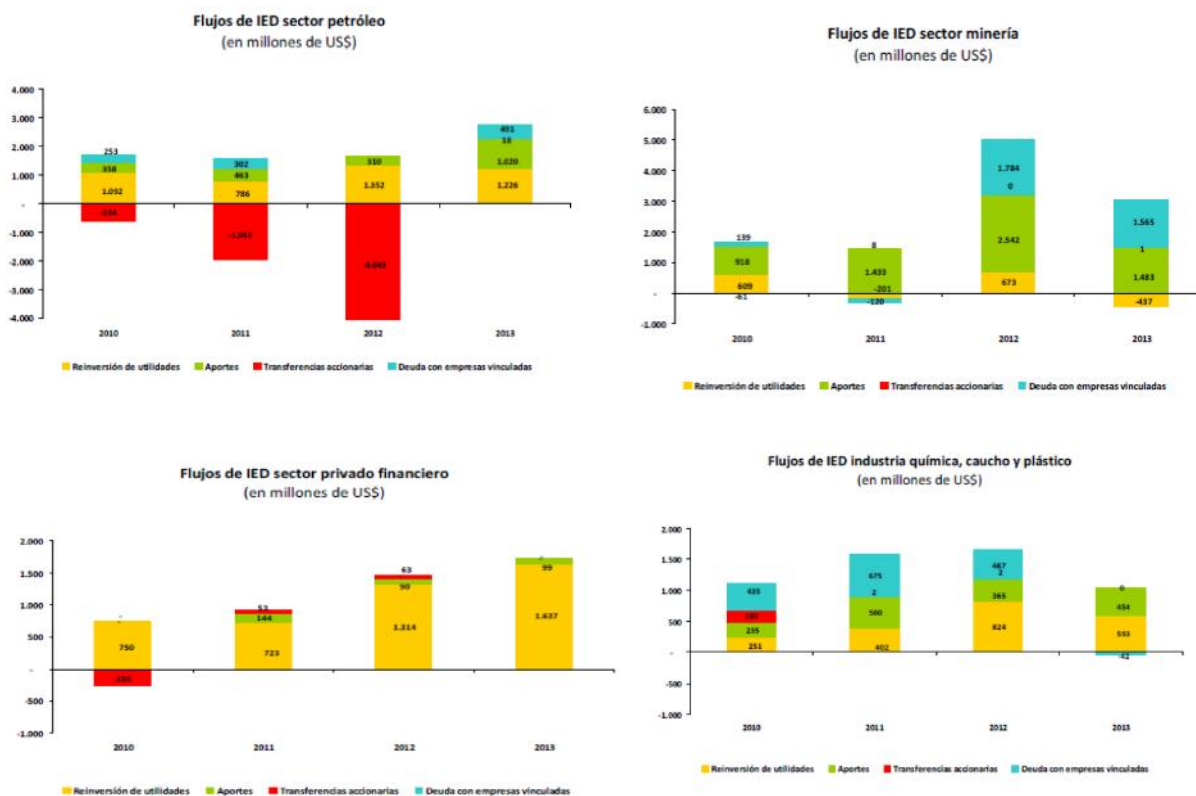
Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA

Si tomamos en cuenta la totalidad del período 2003-2013, el sector minero fue el que recibió los mayores flujos de inversión concentrando un 15.6% del total, seguido de la industria química, caucho y plástico (10.0%), el sector de transporte y comunicaciones (9.7%), el bancario (8.3%), el de alimentos y bebidas (8.1%) y el automotriz (6.7%). El sector petrolero no figura dentro de los principales sectores receptores de IED al considerar la totalidad del período analizado debido a la desinversión relativa a la nacionalización de YPF en 2012; si descontamos estos egresos netos, dicho sector ocuparía el segundo lugar con un 11.2% de participación.

De este modo, dentro de la configuración de la IED en Argentina, observamos una predominante participación de inversiones de índole estratégica para el aprovisionamiento de recursos naturales (“resource seeking” o IED de índole vertical); así como también una creciente participación de la IED de tipo horizontal. Esta última no solo se encuentra motivada por la búsqueda de mercados (como lo son las inversiones en la industria de alimentos o bancos) sino también por la búsqueda de eficiencia, dado el fuerte impulso que adquirió la industria automotriz en el marco del MERCOSUR durante este período.

Por otra parte, si miramos los componentes de la IED por sector económico (ver cuadro 8 en la siguiente página), podemos observar que los mayores aportes de capital se dieron en la minería y en el petróleo, que concentraron más del 30% del total de aportes realizados durante el período 2005-2013 y casi la mitad de los realizados en 2013. Por su parte, la IED en el sector bancario, en la industria de comunicaciones y en la industria química, se dio principalmente en forma de reinversión de utilidades. Esto implica que las actividades extractivas (minería, petróleo) fueron las que más contribuyeron a la formación bruta de capital y las que concentraron los mayores flujos de IED durante el período analizado.

Cuadro 8: Componentes IED - principales sectores



Fuente: "Las Inversiones Directas en Empresas Residentes", Diciembre 2013, BCRA.

Composición de la IED por país de origen

Si analizamos el origen de la IED por país (1er nivel de tenencia), podemos observar que EEUU concentró un 20.6% del stock de IED a Dic-13, seguido por España (18.3%), Holanda (9.0%), Chile (6.6%) y Brasil (6.3%). En EEUU y Holanda, la IED se concentró principalmente en el sector petróleo (40% y 18%, respectivamente), mientras que en España la mayor concentración se dio en el sector de comunicaciones (15%), en Chile en la minería (24%) y en Brasil en el sector automotriz (28%). También cabe mencionar que en Holanda, la IED en el sector de minería se redujo considerablemente en 2013 respecto a 2012, producto del cierre de uno de los mayores emprendimientos mineros de este sector.

Cuadro 9: Stock IED por País (Primer nivel de tenencia)

PAÍS	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	12/31/2007	12/31/2008	12/31/2009	12/31/2010	6/30/2011	12/31/2011	12/31/2012	6/30/2013	12/31/2013	%
EUROPA	33,248	36,939	40,370	45,010	44,948	44,791	46,920	46,859	48,274	50,130	50,743	44,818	48.3%
ESPAÑA	17,036	18,911	21,053	23,165	23,099	22,451	22,996	22,471	21,937	19,716	19,614	16,965	18.3%
HOLANDA	4,168	5,193	5,336	5,682	6,657	6,895	7,001	6,827	7,429	9,880	10,401	8,329	9.0%
AMÉRICA DEL NORTE	11,908	13,344	14,221	16,764	17,419	17,550	18,687	19,651	21,037	24,704	24,989	25,011	27.0%
ESTADOS UNIDOS	10,277	11,631	12,062	13,691	13,788	13,994	14,565	15,187	16,136	18,644	18,743	19,147	20.6%
CANADA	1,282	1,389	1,610	1,975	2,245	2,145	2,414	2,612	2,980	3,881	3,990	4,241	4.6%
AMÉRICA DEL SUR	5,690	6,764	7,921	9,633	11,887	11,722	13,913	14,714	16,425	17,243	17,272	15,981	17.2%
CHILE	2,096	2,785	3,167	3,838	4,325	4,469	5,431	5,868	6,520	6,962	6,932	6,103	6.6%
BRASIL	1,767	2,481	2,809	3,653	4,980	4,344	5,280	5,595	6,614	6,667	6,868	5,842	6.3%
URUGUAY	1,751	1,415	1,844	1,927	2,152	2,507	2,586	2,651	2,530	2,816	2,646	3,190	3.4%
AMÉRICA CENTRAL Y CARIBE	5,613	5,253	5,486	5,350	5,186	4,108	5,159	5,660	6,154	5,696	5,933	4,607	5.0%
ISLAS CAIMAN	2,209	2,133	2,247	2,103	2,292	1,189	1,767	2,463	2,420	1,555	1,593	1,361	1.5%
BERMUDA	913	838	1,004	1,162	849	928	1,526	1,507	1,292	1,950	2,518	1,787	1.9%
ASIA	569	694	829	928	980	931	1,208	1,422	1,423	1,588	1,855	1,797	1.9%
JAPON	361	453	583	600	562	511	568	753	598	543	667	676	0.7%
CHINA	13	11	45	83	102	95	188	218	233	581	639	594	0.6%
OCEANÍA	150	171	170	268	313	613	823	702	799	651	577	516	0.6%
AFRICA	11	15	20	23	35	37	57	62	49	50	51	29	0.0%
OTROS PAÍSES	905	881	1,025	1,224	1,330	1,590	2,101	2,201	2,285	2,308	2,503	2,362	2.5%
TOTAL	57,363	63,181	69,023	77,981	80,770	79,761	86,780	89,085	94,176	100,081	101,440	92,779	100.0%

Cabe mencionar que durante este período se observa una **creciente participación de inversores latinoamericanos en los flujos de IED hacia Argentina, principalmente de Brasil**, el cual incrementó su stock de IED en un 230.6% entre 2004 y 2013. De hecho, sólo los flujos de IED de Brasil en los tres primeros años posteriores a la crisis (2003-2005) superaron los flujos acumulados en toda la década del 90'.

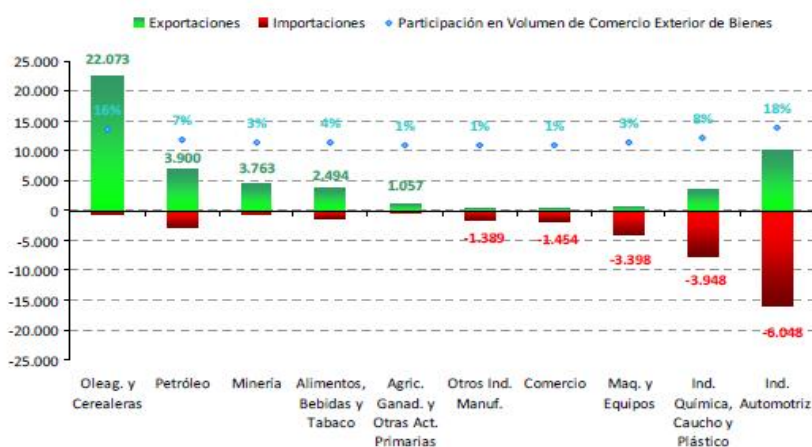
Los capitales brasileños se han focalizado en la compra de grandes empresas ya existentes, líderes en sus rubros, entre las que encontramos: la adquisición de la petrolera Pecom por parte de Petrobrás en 2002; la de la Cervecería Quilmes por parte de Ambev entre 2002 y 2005; la de la cementera Loma Negra por parte de Camargo Correa en 2005; la de la siderúrgica Acindar por parte de Belgo Mineira en 2005 y la del frigorífico Swift por parte de Friboi, entre otras⁸. También, como mencionamos con anterioridad, en los años recientes se destaca la participación brasileña en la industria automotriz, que ha obtenido un gran impulso en el marco de la especialización productiva del MERCOSUR. A prior, la mayor incidencia de países de la región en el mapa inversor de la Argentina puede resultar beneficiosa en términos de complementariedad e integración regional. En la sección posterior analizaremos si estos beneficios se capitalizaron en la práctica en el desarrollo de la industria automotriz en el país.

IED y comercio exterior

Durante el período analizado, se destaca una importante participación de la IED en el comercio exterior. A diciembre 2012 (último dato disponible), las empresas de IED representaban el 72% de las exportaciones totales del país y el 65% de las importaciones. Del total de flujos IED recibidos en el período 2005-2011, más del 60% se dirigió a empresas locales exportadoras de bienes. Dentro de este grupo, las destinadas a la explotación de recursos naturales absorbieron cerca de un tercio de esos ingresos. El comportamiento de los flujos de IED hacia empresas exportadoras acompañó el fuerte crecimiento de las exportaciones de *commodities* durante el período analizado como consecuencia del aumento de sus precios internacionales.

En cuanto a la distribución por sectores, las ETs definidas dentro del agro y recursos naturales resultaron exportadoras netas de bienes, mientras que las definidas dentro del rubro servicios resultaron deficitarias. Por otro lado, como se observa en el gráfico que se expone a continuación, las empresas de IED del sector de oleaginosas y cereales se destacaron como la principal fuente de superávit comercial, mientras que las del sector automotriz fueron la principal fuente de déficit comercial.

Cuadro 10: Comercio Exterior de Empresas de IED – Año 2012 – Principales Sectores



Fuente: "Las Inversiones Directas en Empresas Residentes", Diciembre 2012, BCRA.

⁸ (CEPAL, 2007).

Anuncios de Inversión

Los datos relevados por el CEP (Centro Estadístico para la Producción) indican que los anuncios de inversión⁹ en formación de capital¹⁰ incrementaron su participación en este período, de 70.7% en 2003 a 91.8% en 2014. A 2014, el 53.1% del total de los anuncios correspondían a ampliación de plantas o unidades productivas, el 38.7% a inversiones en *greenfield* (nuevas plantas), y el 8.2% restante a fusiones y adquisiciones.

Tipo de Anuncio	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Fusiones y adquisiciones	29.3%	27.0%	31.6%	39.1%	28.7%	12.3%	6.1%	8.5%	17.9%	9.2%	7.9%	8.2%
Formación de Capital	70.7%	73.0%	68.4%	60.9%	71.3%	87.7%	93.9%	91.5%	82.1%	90.8%	92.1%	91.8%
Ampliación	43.8%	51.7%	50.9%	42.4%	45.9%	55.5%	62.9%	59.0%	56.4%	63.1%	55.6%	53.1%
Greenfield	26.9%	21.4%	17.6%	18.5%	25.4%	32.2%	31.0%	32.5%	25.7%	27.7%	36.5%	38.7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Base de Inversiones CEP

Por región de destino, el 37.2% se focalizó en la región pampeana, el 22.3% en la Patagonia, el 9.0% en cuyo, el 6.4% en el Noroeste, y el 1.7% en el noreste (23.4% en más de una región). Si analizamos el patrón sectorial de dichos anuncios podemos observar que, a 2014, el 52.9% correspondían a actividades extractivas (promedio de 33.1% en el período 2003-2014). De estos anuncios de inversión, el 56.8% fue de origen extranjero (62% en el período 2003-2014). Por su parte, la industria manufacturera, tuvo una participación del 13.4% en los anuncios de inversión en formación de capital (22.9% en el período estudiado), de los cuales 22.5% correspondían a derivados del petróleo y gas (refinería), 22.6% a alimentos y bebidas y 11.7% al sector automotriz.

Sector	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Participación Promedio 2003-2014	Participación 2014
Actividades Extractivas	1,727	2,643	2,861	3,330	3,835	4,248	5,101	4,880	7,269	8,500	7,079	17,732	33.1%	52.9%
Actividades Primarias	173	58	88	72	39	48	89	114	278	299	610	190	1.0%	0.6%
Comercio y Servicios	408	1,100	909	1,128	2,053	2,704	2,263	2,381	2,249	2,276	1,117	873	9.3%	2.6%
Financiero		0	26	45	39	52	23	63	207	214	264	562	0.0%	1.7%
Industria manufacturera	903	1,940	3,304	3,557	2,958	3,471	2,939	4,426	5,716	7,606	6,608	4,506	22.9%	13.4%
Infraestructura	732	1,775	2,772	3,684	4,428	6,242	6,760	7,665	8,660	8,571	8,148	9,676	33.0%	28.8%
TOTAL	3,944	7,523	9,959	11,815	13,352	16,765	17,175	19,528	24,378	27,465	23,827	33,540	100.0%	100.0%

Fuente: Base de Inversiones CEP

Los datos anteriormente expuestos reflejan que, si bien durante la administración kirchnerista se observó una mayor captación de IED hacia inversiones “*greenfield*” respecto al período neoliberal, estas inversiones se focalizaron en actividades extractivas y en la industria manufacturera en aquellos segmentos con mayores componentes exportadores. Es decir, el cambio en el contexto económico nacional a partir del año 2002 modificó la orientación sectorial preponderante desde el sector servicios hacia actividades que aprovecharon las ventajas otorgadas por el nuevo tipo de cambio (actividades enfocadas en la exportación), fundamentalmente mediante la explotación de recursos naturales. Todo esto nos lleva a cuestionarnos: **Los cambios en la política económica nacional y las nuevas condiciones internacionales, ¿canalizaron las inversiones hacia actividades más dinámicas y con mayores derrames sobre la economía local?** En la siguiente sección intentaremos responder este interrogante con el fin último de determinar si la llegada de capitales del resto del mundo contribuyó a la diversificación productiva, o si fue un elemento que –por el contrario– reforzó la especialización de la economía en actividades de menor valor agregado.

⁹ Las inversiones registradas aquí corresponden a los anuncios de empresas que se relevan de los medios periodísticos, encuestas propias e información directa de las firmas.

¹⁰ Formación de capital se refiere a las inversiones en ampliación y *greenfield*.

SECCIÓN 3: IED - ¿DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA O REPRIMARIZACIÓN?

En la sección anterior, pudimos observar que los flujos de IED recibidos durante el período 2003-2014 se focalizaron principalmente en actividades extractivas con alto contenido exportador (IED de tipo vertical). Esto se dio en el contexto de elevados precios de ciertos *commodities* como el petróleo, el oro y la soja, lo que favoreció la tradicional sectorización de nuestro país como proveedor de materias primas. Este fenómeno coincide con lo que algunos economistas llaman la **reprimarización** de la economía argentina, aludiendo a un perfil productivo con alta especialización en actividades extractivas, consolidación de enclaves de exportación y concentración económica. En la presente sección investigaremos en qué medida la IED contribuyó con este fenómeno y cómo se enmarcó dentro de la política de industrialización del gobierno kirchnerista, con especial foco en el grado de integración local de la inversión extranjera en el sector automotriz.

Si analizamos la evolución de las exportaciones por grandes rubros, podemos observar que las exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario continuaron representando durante el período analizado la mayor parte del total de las ventas externas del país. Las mismas crecieron un 162.1% entre 2003 y 2014, representando conjuntamente un 60% del total de exportaciones en 2014, comparado con un 55% en 2003.

Cuadro 13: Exportaciones Argentinas por rubro



Fuente: Elaboración propia en base a datos INDEC

Maristella Svampa¹¹ postula el paso del Consenso de Washington a un nuevo consenso, al que llama **“Consenso de los Commodities”**: “El «Consenso de los Commodities» subraya el ingreso de América Latina en un nuevo orden económico y político-ideológico, sostenido por el boom de los precios internacionales de las materias primas y los bienes de consumo demandados cada vez más por los países centrales y las potencias emergentes. Este orden va consolidando un estilo de desarrollo neoextractivista que genera ventajas comparativas, visibles en el crecimiento económico, al tiempo que produce nuevas asimetrías y conflictos sociales, económicos, ambientales y político-culturales”. De acuerdo a la investigadora, el primer consenso estuvo caracterizado por la valorización financiera, ajustes y privatizaciones neoliberales, mientras que el segundo se fundó en proyectos extractivos orientados a la exportación; pero ambos se sustentaron sobre la misma premisa: seguridad jurídica para las ETs.

¹¹ “«Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina”, 2013.

En línea con esto, la CEPAL¹² señala que en América Latina, con excepción de Brasil y México, durante este período no hubo indicios de un aporte relevante de la IED en la creación de nuevos sectores o de actividades de alto contenido tecnológico. Los patrones sectoriales de la IED en la región se orientaron, cada vez más, hacia la explotación de los recursos naturales dada la mayor rentabilidad que ofrecieron estos sectores. Ello impidió un cambio en la matriz productiva de las economías emergentes hacia sectores más dinamizadores del desarrollo económico local de largo plazo y menos vulnerables a los vaivenes de la demanda externa.

La CEPAL advierte las posibles dificultades que genera la IED en búsqueda de recursos naturales al generar enclaves económicos con escasa integración y bajo nivel de procesamiento local de los recursos. A su vez, en el citado informe realiza una primera aproximación de los efectos de la IED en el mercado de trabajo, concluyendo que en el sector minero un millón de dólares genera medio puesto de trabajo (con un escaso nivel de calificación), pero si se orienta a bienes intensivos de ingeniería crea cuatro altamente calificados. Esto implica que, si bien este tipo de IED ha contribuido a la generación de fuertes corrientes de exportación y nuevos puestos de trabajo, sus impactos en términos de encadenamientos productivos, captación de recursos humanos y desarrollo tecnológico han sido bajos.

El caso argentino es emblemático en cuanto a la expansión de la minería durante la administración kirchnerista aprovechando el auge en el precio de los commodities. De acuerdo a los datos de la Secretaría de Minería, hacia 2011 la explotación minera había experimentado un crecimiento acumulado de 664% respecto a 2003. La cantidad de proyectos mineros pasaron de 18 en 2003 a 614 en 2011 y las exportaciones en este rubro aumentaron un 434%. A su vez, la producción experimentó un crecimiento acumulado del 841%, mientras que los empleos generados por esta actividad aumentaron un 431%. El crecimiento de la explotación minera en un país con escasa tradición en dicha actividad se complementó con la masiva expansión del agronegocio y la soja transgénica, donde las hectáreas sembradas de soja se incrementaron en un 85.5% en 2013 respecto a la campaña 2000/01. Se fomentó la expansión hacia los monocultivos, principalmente la soja transgénica, por medio de la empresa multinacional Monsanto y a nivel local por la empresa "Los Grobo"; y la expansión de minería a "cielo abierto" para extraer metales en los cuantiosos proyectos de la empresa canadiense Barrick Gold.

En este contexto, al analizar la minería en Argentina, un conjunto de autores¹³ señalan que *"...se verifica un retroceso relativo del sector industrial que genera mayor valor agregado, y cuya contrapartida es la creciente reprimarización generalizada del aparato productivo regional"*. Estos autores postulan que el "boom minero" implica la recreación de "economías enclave" con escasas articulaciones con los aparatos productivos nacionales, lo que se manifiesta en la baja incidencia en el PIB y en el escaso grado de desarrollo e innovación tecnológica interna. Por otra parte, se cuestiona también las reducidas ventajas que le aporta la extracción a la economía argentina debido a los bajos aranceles que deben pagar las empresas del sector para la extracción de recursos naturales.

Si bien excede el propósito de este trabajo la evaluación exhaustiva de los derrames en la industria minera, cabe mencionar que el marco institucional resulta de fundamental importancia para el desarrollo de esta actividad. Existen casos exitosos como el de Australia donde el desarrollo institucional fue clave para el aprovechamiento de las ventajas naturales en el marco de la formación de conocimientos y de redes de proveedores locales. Allí, la minería contribuye alrededor del 18% del PBI, en comparación con nuestro país que, pese al fuerte crecimiento durante la última década, el valor agregado bruto de producción nacional no logró superar el 2%. Sin embargo, hay que ser cuidadosos a la hora de realizar este análisis debido a la relevancia de la actividad minera en algunas economías provinciales de la Argentina (i.e. Catamarca, La Rioja,

¹² "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012", Junio de 2013.

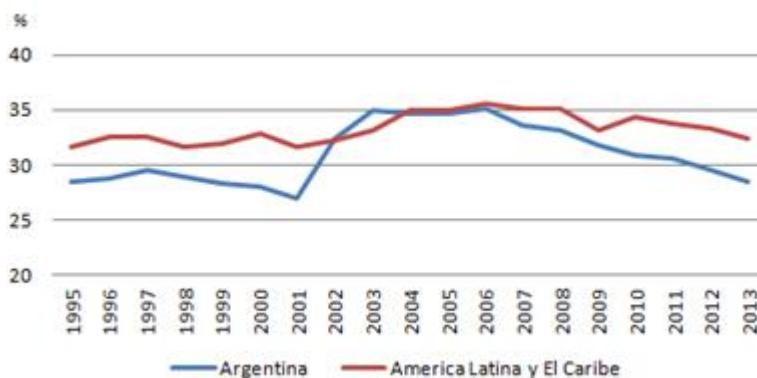
¹³ Horacio Machado, Maristella Svampa, Enrique Viale, Marcelo Giraud, Lucrecia Wagner, Mirta Antonelli, Norma Giarracca y Miguel Teubal en "15 mitos y realidades de la minería trasnacional en Argentina", Septiembre de 2011.

Jujuy, San Juan). Allí, el porcentaje de asalariados en esta industria supera el 10% (en comparación con menos del 1% a nivel nacional). Por lo tanto, es importante resaltar que lo que se cuestiona aquí no es la actividad minera como generadora de valor sino su contribución a la diversificación de la estructura productiva nacional y a la promoción del desarrollo económico sustentable en el largo plazo.

Por consiguiente, resulta preciso afirmar que las actividades extractivas como la minería y el petróleo refuerzan la dependencia externa del país, exponiéndolo a la volatilidad de los precios de los *commodities*; fundamentalmente si se considera que parte importante de lo producido en la minería se destina a la exportación. Esto puede verse claramente en el actual contexto de caída del precio del crudo y de los metales básicos como el cobre, lo que está presionando a la baja el nivel de IED, de actividad y de exportaciones en estos sectores. **En este sentido, podemos decir que la llegada de capitales al país durante el período analizado no contribuyó a reducir esa dependencia, sino que fue un elemento potenciador.** Es decir, los datos parecen dar cuenta que la IED contribuyó a la reprimarización más que a la reindustrialización de nuestra economía.

En rigor, si miramos la participación de la industria en el PBI durante el período analizado, podemos observar que la actividad manufacturera disfrutó un boom tras la mega-devaluación alcanzando un 35% de participación sobre el PBI en 2003, pero luego fue perdiendo terreno hasta terminar en 2013 ocupando un lugar en la economía similar al de fines de los 90' con una participación del 28.5%, por debajo del promedio regional del 32.4%.

Cuadro 14: Participación de la Industria en el PBI



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Banco Mundial

Merece la pena resaltar, sin embargo, que ciertos sectores receptores de IED no siguieron la lógica centro-periferia. Entre ellos se destaca el sector automotriz, el cual recibió un fuerte impulso durante el período kirchnerista, siendo uno de los sectores industriales más relevantes en términos de IED.

La industria automotriz es una actividad económica de gran importancia por sus efectos multiplicadores sobre otras industrias y su contribución potencial a la creación de empleo de alta calidad y al desarrollo tecnológico. Sin embargo, para que la producción de automóviles genere sustanciales derrames en el entramado productivo local es necesario contar con una industria autopartista fuertemente desarrollada, integrada y diversificada. Esto implica que cuanto mayor sea el grado de integración de los componentes locales (partes, piezas, subconjuntos y conjuntos) en los vehículos producidos mayores serán los efectos industrializantes.

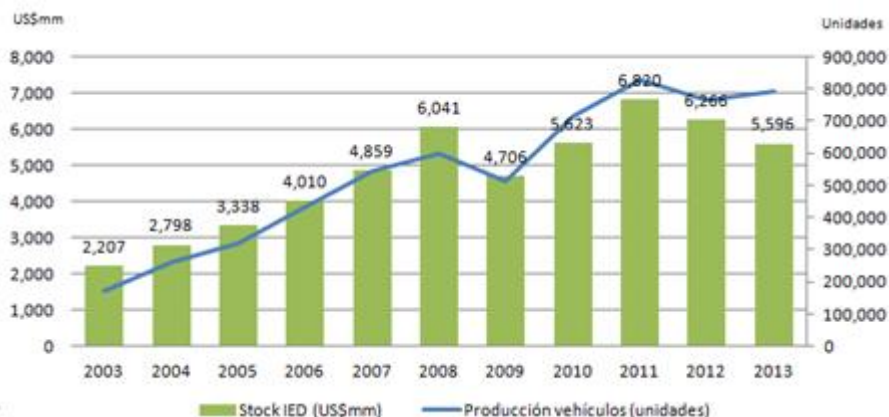
La IED de tipo horizontal dirigida al sector automotriz se diferenció de la IED vertical predominante bajo el tradicional modelo económico extractivo de nuestro país y tuvo como motivación la búsqueda de eficiencia

(aprovechamiento de economías de escala) impulsada por el MERCOSUR. Por lo tanto, **el interrogante que surge a continuación es si esta clase de IED horizontal fue capaz de contribuir a la diversificación de la estructura productiva**. En particular, nos preguntaremos: **¿Cuál fue el grado de procesamiento local de las inversiones foráneas destinadas a este sector?**

Industria Automotriz (2003-2013)

Durante la última década, el sector automotriz se consolidó como uno de los sectores líderes del crecimiento industrial. Entre 2003 y 2013, la producción de automóviles en Argentina acumuló un crecimiento del orden del 366%, al mismo tiempo que se registraron flujos de inversiones extranjeras por US\$5.962 millones. En diciembre de 2013, se alcanzó un stock de IED de US\$5.596 millones, lo que representó un crecimiento del 154% respecto a 2003. El empleo creció con la producción sectorial alcanzando, según datos del Ministerio de Trabajo, una cantidad de asalariados de 34.712 en la fabricación de automóviles y otros 64.980 trabajadores en el sector autopartista a diciembre de 2013; esta última cifra representa alrededor del 5% del empleo industrial del país. Como consecuencia de dicho desempeño, el complejo automotriz (vehículos y partes) explica aproximadamente un 9% del PBI industrial en la actualidad.

Cuadro 15: Stock IED y Producción del Sector Automotriz



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA y ADEFA.

El impulso de esta actividad se dio en el marco de un proceso de creciente internacionalización de la producción automotriz mundial. En este contexto, se fue consolidando, a través del MERCOSUR, un esquema de complementariedad productiva regional y de desverticalización de los procesos de ensamblaje final. De esa manera, se logró una especialización a nivel nacional en determinados modelos, lo que permitió ganar en escala de producción y productividad. Es así como tuvo lugar una localización de partes voluminosas o con altos costos de transporte cerca de las plantas de ensamblaje y una globalización de la provisión de partes de alto valor o con características tecnológicas. En este esquema, resultaron favorecidos los países con grandes mercados (como Brasil y China) que actúan como proveedores del resto de los países de la región que conforman.

En este marco, en Argentina se firmaron diversos acuerdos que favorecieron el desarrollo de esta actividad. En julio del año 2002, se firmó el XXXI Protocolo Adicional con Brasil, donde se estableció un régimen de comercio administrado, a través de un coeficiente de desvío sobre las exportaciones llamado flex, que determinaba cuántas importaciones podían ingresar con arancel de 0% por cada dólar exportado, siempre que se cumplieran cupos de contenido regional mínimo. Asimismo, también se firmaron acuerdos con Chile, México y Uruguay para el acceso a los mercados de automóviles y autopartes libres de aranceles.

Es así como las principales empresas automotrices multinacionales –Fiat, Ford, General Motors, Honda, Iveco, Mercedes-Benz, PSA Peugeot-Citroën, Renault, Scania, Toyota y Volkswagen– desarrollaron en Argentina plataformas de producción y exportación de determinados modelos. En el año 2014, la producción de automóviles fue liderada por Ford (16.7%), seguida de Toyota y Fiat (15.5% cada uno), General Motors (14.1%), Renault (13.1%) y VW (11.7%). Los principales modelos fabricados fueron la camioneta Toyota Hilux (15.5%), seguido del Fiat Palio (10.0%), Ford Ranger (9.7%), VW Amarok (8.4%), Chevrolet Classic (7.7%) y Ford Focus (7.6%).

- **Cadena de valor agregado de la industria autopartista**

En términos generales, la trama automotriz en la Argentina está compuesta por los siguientes actores: 1) un conjunto de **empresas terminales** de origen internacional (Fiat, Ford, y demás empresas mencionadas arriba), 2) **autopartistas**, es decir, proveedores de conjuntos, subconjuntos y partes a las terminales, de origen nacional, regional o global, y 3) **redes comerciales de concesionarios** integradas a la cadena mediante la vinculación con las empresas terminales.

A su vez, los autopartistas pueden dividirse en las siguientes categorías, según su cercanía con las terminales y el tipo de producto ofrecido:

- **“Proveedores Mega-globales” (PMG) o “Tier 0,5”**: proveen a las terminales de los principales conjuntos (motores, cajas de cambio, ejes con diferencial, sistemas de climatización, etc.); son conocidos como los “Tier 0,5” por su cercanía a las terminales ensambladoras (mayor aún a la que tienen los proveedores que integran el primer anillo). Estas firmas suelen tener un alcance global a efectos de seguir los requisitos y exigencias de las grandes multinacionales automotrices. Los PMG desarrollan sus propias tecnologías a efectos de proveer soluciones integrales a las terminales del tipo “black box”.

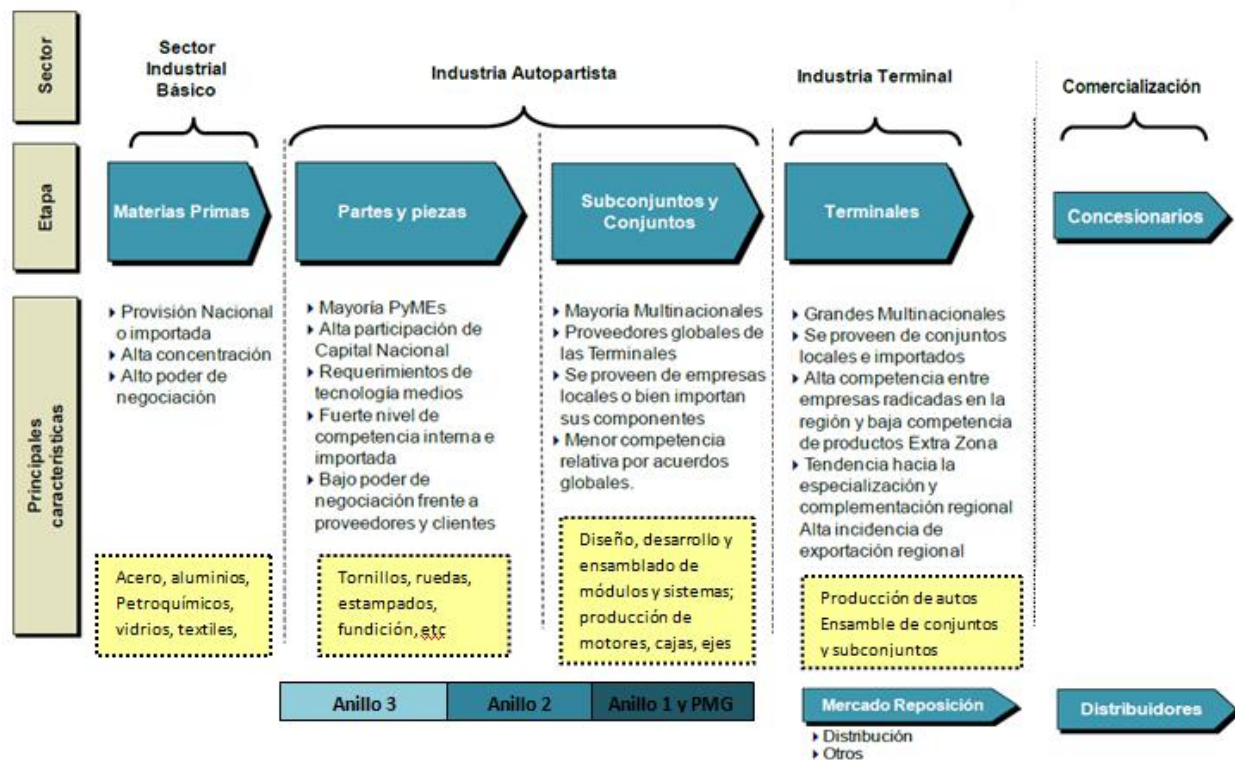
- **Primer anillo o “Tier 1”**: proveedores que se relacionan directamente con las terminales, mayoritariamente filiales de empresas multinacionales. Si bien éstas tienen un alcance global, en general es más limitado, aunque algunas han logrado desarrollarse a su vez como PMG. La producción de este grupo de empresas tiene una alta complejidad tecnológica; sus productos reúnen capacidades propias de diseño e ingeniería y cumplen con estrictas reglas de calidad. Estas firmas pueden ser desarrolladoras de sistemas o fabricantes de conjuntos y subconjuntos. Comparten la programación de la producción con las terminales y están vinculados con reglas de provisión estrictas en términos de abastecimiento (esquemas de *just in time*). Estos vínculos pueden incluir asistencia técnica para mejorar el proceso productivo y la calidad.

- **Segundo anillo o “Tier 2”**: fabricantes de componentes que comparten criterios de calidad y programación de la producción dependiendo de la criticidad de su participación. Son firmas que trabajan habitualmente sobre diseños suministrados por las terminales o por los PMG. Cuentan con un buen nivel de habilidades técnicas y cumplen con las certificaciones de calidad exigidas por los clientes. En este grupo, tenemos empresas tanto de origen local como regional.

- **Tercer anillo o “Tier 3”**: proveedores de partes y piezas a los anillos anteriores (tornillos, ruedas, forjas, fundición, etc.). En general, se trata de productos con un mayor nivel de estandarización, para cuya producción se requieren habilidades técnicas menos sofisticadas. Este grupo está compuesto por firmas pequeñas locales y no siempre especializadas exclusivamente en la cadena automotriz.

El esquema que se presenta a continuación resume los eslabones de la cadena de valor automotriz y sus principales características.

Cuadro 16: Cadena de Valor Autopartista del Sector Automotriz



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

En la Argentina, el primer anillo de proveedores está compuesto por alrededor 30 autopartistas globales (filiales de las empresas multinacionales). Si bien algunos de ellos se proveen de fabricantes de partes y piezas nacionales, su proceso productivo es altamente dependiente de las importaciones. En términos de empleo, de acuerdo a datos del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, este grupo emplea alrededor de 11.000 trabajadores (13% del total del complejo). Por su parte, la red de autopartistas locales está constituida por alrededor de 196 empresas, según datos de la AFAC, la mayoría de ellas que ocupa menos de 100 trabajadores y en conjunto representan alrededor del 27% del total del empleo de la trama. Por último, existen 11 empresas terminales (multinacionales) en el país que, según datos de ADEFA, a 2013 empleaban a 34.712 trabajadores, representando casi el 40% del total del empleo de la trama.

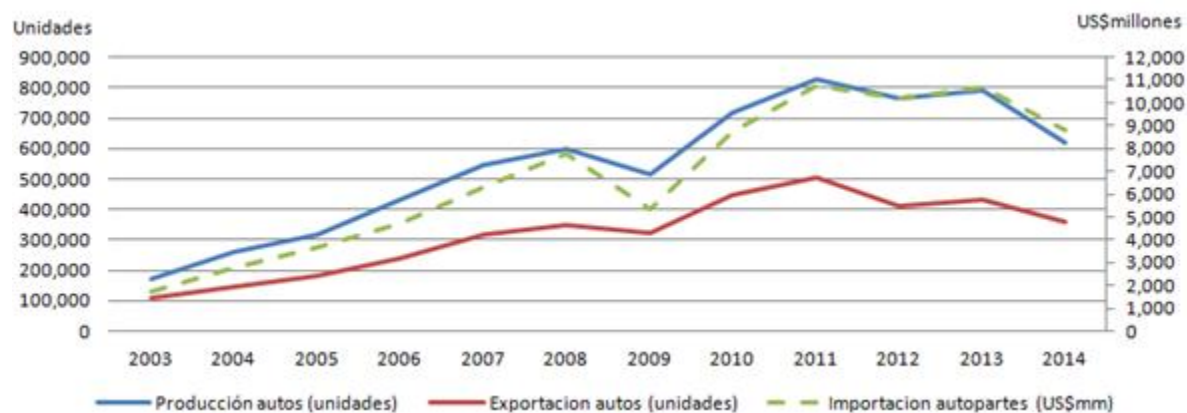
En resumen, la trama automotriz argentina presenta algunos elementos que la diferencian del esquema habitual en países desarrollados o incluso de otros países de la región (i.e. Brasil, México). En particular, se observa un mayor peso de proveedores globales/regionales en el primer anillo, relegando a la mayoría de las empresas autopartistas locales al segundo o –principalmente– tercer anillo. Esto determina una concentración de la producción local en piezas con mayores costos de logística y menor complejidad tecnológica. De este modo, existe un limitado aporte tecnológico en el diseño por parte de los proveedores nacionales debido a la política global que aplican las terminales a través de sus PMG que se encargan de la

investigación y diseño de los principales componentes en materia tecnológica. Esto implica una insuficiente integración de las empresas locales en la cadena de valor autopartista lo que deriva en dificultades en la captación de tecnología/conocimientos, pérdida de competitividad y limitaciones a la diversificación productiva.

- **Comercio Exterior**

El sector automotriz es el tercer sector exportador de la economía argentina, con una participación del 16.8% en el total de las exportaciones a 2014. Entre 2003 y 2013, las exportaciones de vehículos se incrementaron un 301%, alcanzando las 433,295 unidades a diciembre 2013, de la mano de la producción de automóviles que creció un 366.3%, con 791,007 unidades producidas en el año 2013. Este crecimiento se enmarcó dentro de un contexto macroeconómico favorable acompañado de un fuerte dinamismo de la demanda mundial. Sin embargo, en 2014 se registró una caída del orden del 17.4% en las exportaciones respecto al año anterior, junto con un descenso de la producción del 22.0%. Esto se dio, por un lado, como consecuencia de la devaluación de principios de 2014 en nuestro país (que encareció las importaciones de autopartes; y, por otro, de la desaceleración económica de Brasil, que a diciembre 2014 concentraba el 77.5% del total de las exportaciones de dicho rubro.

Cuadro 17: Producción, exportación de vehículos e importación de autopartes

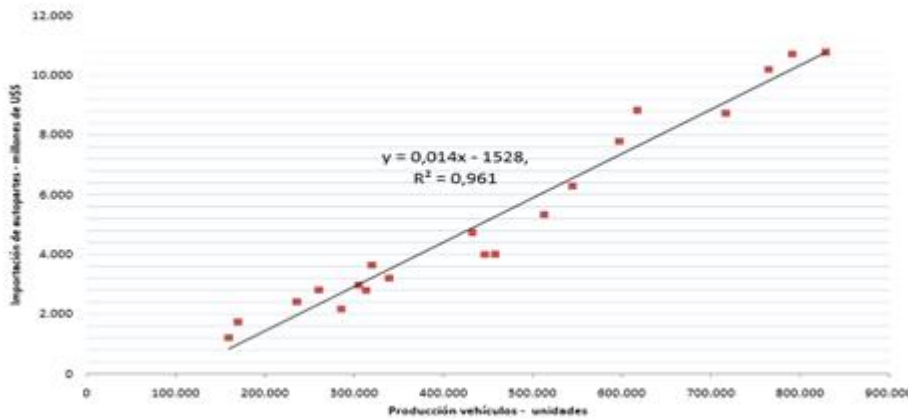


Fuente: Elaboración propia en base a datos de ADEFA y AFAC

Si analizamos las importaciones del sector autopartista, podemos observar que las mismas también siguieron una tendencia creciente entre 2003 y 2013, aumentando 5,2 veces al pasar de US\$1.740 millones en 2003 a US\$10.714 millones en 2013. Sin embargo, en 2014, las mismas descendieron un 21.3% respecto al año anterior, en línea con la producción de vehículos. En su informe "Comercio Exterior Autopartista"¹⁴, la AFAC realiza un análisis de regresión que, a 2014, arroja un coeficiente de correlación (R^2) de 96% entre las importaciones de autopartes y la producción de vehículos. Esto evidencia la fuerte asociación entre ambas variables que se puede observar durante todo el período analizado, siendo un fenómeno de índole estructural sin que se evidencien modificaciones en los últimos años.

¹⁴ AFAC, Abril de 2015.

Cuadro 18: Regresión entre las importaciones de autopartes y la producción de vehículos



Fuente: “Comercio Exterior Autopartista”, Abril de 2015, AFAC

En el cuadro 19 podemos observar cómo el déficit comercial del sector autopartista se fue acrecentando con los años de la mano de la mayor producción de vehículos, pasando de US\$549 millones en 2003 hasta alcanzar un pico de US\$8.192 millones en 2011, y descendiendo a US\$6.645 millones en 2014. El mayor déficit en el comercio de autopartes fue con Brasil, que explicó el 21.9% del déficit sectorial en 2014 (44.5% en 2011) y el 37.1% del total de las importaciones de autopartes. Durante los últimos 5 años se tomaron ciertas medidas que contribuyeron a disminuir el ritmo de crecimiento de dicho déficit o incluso a reducirlo para algunos años, entre las que podemos mencionar la ley de incentivo a la radicación de autopartes, la obligación de las terminales de compensar sus importaciones, las licencias no automáticas y los créditos blandos al sector; sin embargo, dichas medidas no han logrado revertirlo.

Cuadro 19: Balanza Comercial Autopartista

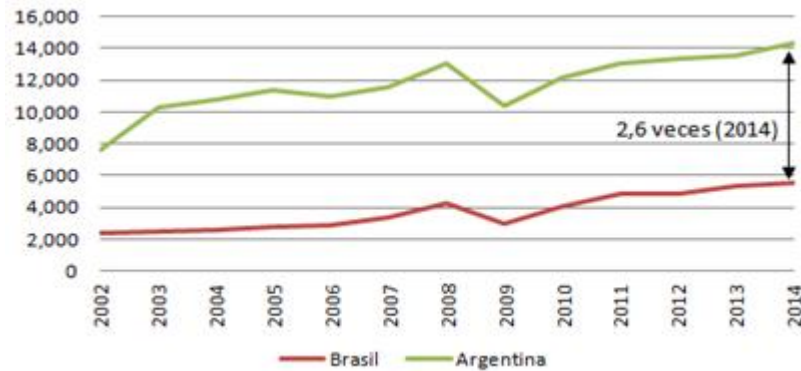
Periodo	Exportaciones		Importaciones		Saldo Bal.Comercial US\$ mill.
	US\$ mill. FOB	Cantidad de destinos	US\$ mill. CIF	Cantidad de orígenes	
2002	1.144	129	1.208	90	-64
2003	1.191	139	1.740	99	-549
2004	1.537	141	2.810	112	-1.274
2005	1.763	142	3.644	121	-1.882
2006	1.936	144	4.736	124	-2.799
2007	2.265	144	6.288	132	-4.022
2008	2.557	142	7.794	115	-5.238
2009	1.928	147	5.339	131	-3.411
2010	2.422	145	8.731	134	-6.309
2011	2.589	140	10.781	137	-8.192
2012	2.548	146	10.198	137	-7.650
2013	2.632	135	10.714	138	-8.081
2014	2.185	148	8.830	139	-6.645

Fuente: “Comercio Exterior Autopartista”, Abril de 2015, AFAC

Un aspecto clave que explica este hecho es la baja integración de piezas locales de los autos fabricados en el país. Se estima que cada auto argentino contiene en promedio un 20%-30% de piezas locales, mientras que para un auto brasilero dicho porcentaje ronda el 70-90%. Así, por cada auto producido en la Argentina, se importan autopartes por unos US\$14.304 promedio (Dic-14). Esto implica un salto del 89% con

respecto a los valores que se manejaban en 2002¹⁵. En cambio, una unidad construida en Brasil tenía un promedio de US\$5.500 en componentes del exterior a la misma fecha. **Esto significa que el contenido importado en la industria argentina es casi tres veces mayor al del país vecino.**

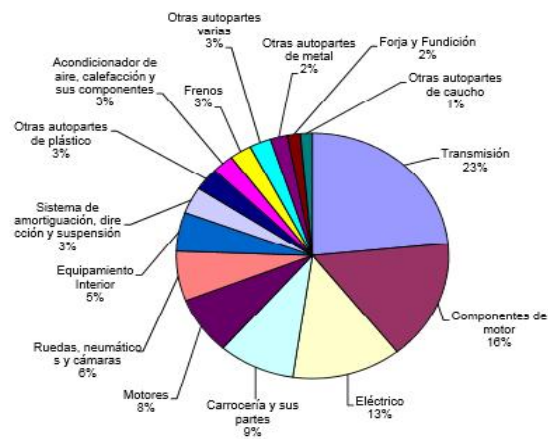
Cuadro 20: Importaciones por vehículo producido – Argentina vs. Brasil



Fuente: Elaboración propia en base a datos de AFAC (Argentina) y Sindipecas (Brasil)

Por último, en línea con lo mencionado previamente, si analizamos las importaciones de autopartes argentinas por rubros, podemos observar que las mismas se concentraron en aquellos segmentos que requieren un mayor desarrollo tecnológico, como ser transmisión (23.4% - que incluye embriagues, cajas de cambio, juntas, engranajes, etc), componentes de motores (15.9%) y componentes eléctricos (13%). Cabe mencionar como excepciones la planta de cajas de transmisión que Volkswagen tiene en Córdoba, además de la producción propia de cajas que tiene Fiat y los motores que hacen General Motors, Peugeot y Mercedes-Benz; si bien estos suelen representar una porción poco significativa del total de la producción.

Cuadro 21: Importaciones de autopartes por grandes rubros (Dic-14)



Fuente: "Comercio Exterior Autopartista", Abril de 2015, AFAC

¹⁵ El cálculo realizado no tiene en cuenta, sin embargo, que parte de las autopartes importadas se destina al mercado de reposición, aunque el monto es poco significativo como para influir materialmente en los resultados.

Para concluir, los datos analizados en esta sección reflejan una limitada contribución de los flujos de IED recibidos a la diversificación de la matriz productiva de nuestro país. Por el contrario, la mayor parte de dichas inversiones reforzaron la especialización en actividades extractivas y potenciaron la dependencia externa. El renovado contexto macroeconómico vigente durante este período no resultó suficiente para reorientar las inversiones extranjeras hacia actividades de mayor dinamismo en términos tecnológicos que diversifiquen el entramado productivo y generen empleo de calidad; las cuales resultan estratégicas para un desarrollo industrial calificado a mediano y largo plazo.

Si bien se destaca durante la década analizada un nuevo direccionamiento de la IED hacia su forma horizontal (mediante la fuerte afluencia de inversiones hacia el sector automotriz), tampoco hemos podido observar significativos aportes de este tipo de IED en términos de industrialización y modernización del aparato productivo. Por el contrario, la IED destinada a este sector redundó en una concentración en ventajas estáticas (localización, economías de escala) y no dinámicas (desarrollo de tecnología/conocimientos), así como en un estancamiento en la trampa del bajo valor agregado, no solo por el alto contenido importado de los automóviles producidos en el país, sino también por la escasa integración de las empresas locales en los rubros que requieren mayor complejidad tecnológica. **Es así como dicha industrialización no fue sustitutiva de importaciones sino que, por el contrario, subrayó la vulnerabilidad externa de nuestro país.** Esto puede verse claramente en el actual contexto de desaceleración de la economía brasilera (principal socio comercial automotriz), lo que llevó a una caída en el nivel de actividad de este sector. Esta dependencia impone límites a la profundización del desarrollo industrial, a la diversificación de los esquemas productivos y a la captación de nuevas tecnologías y conocimientos. No obstante, cabe destacar el alto grado de dinamismo y de potencial complementariedad nacional que puede desarrollarse en este sector, en la medida en que las políticas se orienten hacia el fortalecimiento de la red de autopartistas locales en los rubros de mayor complejidad tecnológica.

Bajo este marco cabe preguntarse: ¿De qué manera se crean las condiciones necesarias para que las inversiones foráneas contribuyan a una diversificación de la actual matriz productiva y a la generación de eslabonamientos con la economía local? En la siguiente sección, nos abocaremos a responder esta pregunta, brindando recomendaciones de política que pueden contribuir a canalizar la IED hacia sectores estratégicos para el desarrollo industrial.

SECCION 4: RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

A continuación y para finalizar, se plantean una serie de propuestas a efectos de lograr que las inversiones extranjeras directas se traduzcan en una mejora en la estructura productiva de nuestro país, contribuyendo al desarrollo local sostenido.

Ningún país se ha desarrollado simplemente abriendo su economía a las empresas del exterior. Esto implica que la recepción de flujos de IED no constituye *per se* una condición suficiente para el desarrollo nacional. Por el contrario, en las experiencias exitosas la inversión extranjera se conjugó con estrategias desarrolladas por los gobiernos para estimular conjuntamente la inversión interna y la innovación tecnológica local. En este marco, se vuelve de suma importancia el diseño y la implementación de políticas públicas que permitan canalizar los flujos de inversión hacia actividades dinámicas que generen una ganancia estructural de competitividad para toda la economía.

En términos generales y a efectos de lograr dicho fin, resulta en primer lugar necesario **mantener un entorno macroeconómico estable** que garantice un horizonte de crecimiento sin sobresaltos y, de este modo, permita captar un flujo recurrente de inversión extranjera de calidad. Por el contrario, la inestabilidad macroeconómica de la Argentina durante las últimas décadas –marcada por alta inflación, volatilidad cambiaria e incertidumbre respecto a las políticas públicas– ha atraído capitales golondrinas en búsqueda de rentas extractivas que, si bien constituyeron fuente importante de exportaciones y de empleo, tendieron a exacerbar la volatilidad de la economía a los ciclos de precios internacionales.

A su vez, en este contexto, resulta importante **eliminar gradualmente aquellas distorsiones impuestas por el Gobierno que desalientan la inversión** al tornar imprevisible la rentabilidad empresaria, como lo son el cepo cambiario, y las restricciones informales a las importaciones/repatriación de capitales. **Si bien es necesario diseñar un nuevo régimen de inversiones que limite el accionar del capital extranjero para hacerlo consistente con el desarrollo local, esto debe realizarse dentro del marco de la ley, para brindar estabilidad y formalidad a las reglas de juego, y así eliminar la incertidumbre y discrecionalidad de las políticas regulatorias vigentes.**

De acuerdo a la CEPAL¹⁶, *“La clave está en implementar una nueva generación de políticas públicas que articulen objetivos macroeconómicos, productivos, sociales y ambientales para favorecer la diversificación y sofisticación de la estructura económica y la inclusión social”*. Esto implica que **la IED debe ser concebida como parte integral de una estrategia de desarrollo destinada a aumentar la capacidad de las firmas nacionales y a mejorar los estándares de vida de la población a través de la transferencia de tecnologías y conocimientos.**

En este sentido, resulta prioritario trabajar con las firmas locales, en particular con las pequeñas y medianas empresas (“PyMes”), para mejorar su competitividad. Este objetivo puede lograrse a través de la asistencia técnica, la creación de programas de desarrollo de proveedores locales y, fundamentalmente, la

¹⁶ “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012”, Junio de 2013.

promoción del acceso al crédito de largo plazo en condiciones similares a las que acceden las empresas multinacionales en sus países de origen. Estas medidas favorecerían la capacidad de absorción de la IED por parte de las firmas domésticas, compitiendo en mejor medida con las firmas extranjeras en sus respectivos mercados y desarrollando vínculos más estrechos con las filiales de las empresas multinacionales.

Prueba de esto es la experiencia asiática, donde muchos países implementaron políticas industriales focalizadas en vincular empresas domésticas con empresas multinacionales con el objetivo que las firmas nacionales se convirtieran en competitivas internacionalmente. En este proceso, **el Estado ha intervenido de manera decisiva como articulador de las relaciones económicas entre empresas, bancos y el sector estatal**, con el fin de consolidar nuevas actividades productivas, y captar recursos humanos y tecnología, modificando el perfil productivo, y consecuentemente, la inserción de estos países en el comercio internacional. Este esfuerzo de promoción estatal se combinó con una serie de políticas monetarias, fiscales y cambiarias, reglamentaciones prudentes de los flujos de capital y un uso sensato de medidas de control directo como limitaciones a los préstamos pedidos al extranjero, prescripciones de depósito y reserva e impuestos a las transacciones en divisas.

Este tipo de iniciativas deben ser llevadas a cabo particularmente en el sector automotriz a efectos de incrementar el grado de integración de las empresas locales en la cadena productiva. Por ejemplo, uno de los sectores que presenta mayores dificultades competitivas es el de aleaciones para fundición y aceros especiales para forja con escaso aprovisionamiento a nivel nacional. Por lo tanto, favorecer las condiciones de competitividad en este rubro, a través de asistencia técnica, subsidios u otros mecanismos, reduciría de manera significativa la dependencia del país en las importaciones provenientes de Brasil.

Por otro lado, en lo que respecta a productos de mayor complejidad tecnológica, es frecuente la presencia de patentes en diseños específicos y licencias. En estos casos, las terminales automotrices realizan el proyecto en forma conjunta con los proveedores globales. Esto deja fuera del mercado a muchos autopartistas locales que cuentan con la capacidad para ofrecer estos productos, predominando la IED o los *joint-ventures* con firmas foráneas que disponen de dichas licencias de fabricación. Es por ello que **debe institucionalizarse un espacio de diálogo y negociación entre las terminales y las empresas autopartistas locales que permita avanzar hacia una mayor diversificación productiva** y fortalecimiento de la competitividad de la cadena; así como también promover acuerdos contractuales de largo plazo de transferencia tecnológica y *know-how* desde las terminales hacia los autopartistas.

En este marco, resulta clave que, desde la esfera del Estado, se pongan en marcha los mecanismos necesarios (ya sea a través de estímulos fiscales y/o financieros) para que las empresas transnacionales generen una demanda local de investigaciones científicas y tecnológicas. Ello resulta fundamental en el sector automotriz, ya que, aunque se lleven a cabo desarrollos propios, se requiere de la decisión de las terminales de su efectiva aplicación para que dicha inversión sea viable. Esto no significa necesariamente transferir grandes montos de dinero a los inversores extranjeros, sino crear un clima favorable para la inversión en actividades intensivas en conocimientos / tecnologías. A su vez, en paralelo, resulta importante también promover **programas de capacitación de las PyMes en lo referente a gestión, innovación y control**

de procesos para que la creciente demanda local pueda ser abastecida en tiempo y forma sin que se generen cuellos de botella.

En esta dirección, se ha comenzado a desarrollar una red de laboratorios nacionales para la certificación de piezas y vehículos. De acuerdo al Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva¹⁷, se espera que el desarrollo de esta red permita ahorrar costos y tiempos en los procesos de desarrollo de piezas locales, con gran impacto en la sustitución de importaciones. El incremento en las capacidades de ensayos de los laboratorios locales, a su vez, permitirá el desarrollo de nuevas partes, piezas y procesos a nivel local, lo que implicaría un significativo avance en términos de innovación tecnológica y desarrollo de diseños propios a nivel nacional.

Por último, cabe destacar la importancia de los tratados internacionales y los acuerdos regionales en el direccionamiento de la IED. Como es el caso del MERCOSUR, a través del cual se impulsó el dinamismo en el sector automotriz argentino, se debe seguir avanzando en el desarrollo de iniciativas a nivel regional que permitan diversificar conjuntamente la estructura productiva de estas economías y ascender en la cadena de valor. Sin embargo, dichos acuerdos deben ser flexibles, dejando a los países el espacio para aplicar las políticas internas necesarias para capitalizar la IED en forma de desarrollo económico sustentable.

¹⁷ “Plan Argentina Innovadora 2020. Autopartes”, Julio 2013.

CONCLUSIÓN

A lo largo de este trabajo se analizó la **contribución de la IED a la diversificación de la estructura productiva argentina durante los años 2003-2014**.

A partir del análisis del patrón sectorial de los flujos de IED recibidos durante este período, de sus componentes, y del grado de integración local, se concluye que **la IED contribuyó de manera limitada a la diversificación de la matriz productiva argentina, reforzando un perfil económico de tipo extractivo con una fuerte vulnerabilidad externa**.

Además de la tradicional IED de tipo vertical (extractiva), observamos una fuerte afluencia de la IED de tipo horizontal en búsqueda de eficiencia, orientada principalmente hacia el sector automotriz. Sin embargo, el análisis realizado refleja que este tipo de IED tampoco fue capaz de generar significativos encadenamientos con la economía local. Esto se atribuye al escaso grado de integración de las empresas nacionales a la cadena de valor autopartista y a los limitados derrames en materia tecnológica. Por su parte, el avance en la industrialización de este sector requiere llevar a cabo una política sustitutiva de importaciones que fortalezca la competitividad de la red de autopartistas locales y promueva la transferencia de tecnologías y conocimientos.

Como vimos, la experiencia de otros países en desarrollo –en particular de los exportadores del Este Asiático– indica que los beneficios de la IED en materia tecnológica y de conocimientos no se generan en forma automática. En ellos, la política hacia la IED ha sido precisamente diseñada para desarrollar capacidades internas que conformen una base de crecimiento económico sustentable. Esto implica la importancia de **concebir a la IED dentro de un plan integral de desarrollo nacional**. Es decir, **se requiere implementar un enfoque selectivo y estratégico que utilice a la IED como medio para estimular la inversión interna y la innovación tecnológica local**. Todo ello a fin de establecer una industria nacional de alta tecnología que ayude a diversificar la economía y genere encadenamientos productivos con diversos sectores.

La consecución de este fin requiere de una estrecha coordinación entre las políticas monetarias, fiscales, cambiarias y comerciales. Para ello es necesario un Estado activo que articule estas relaciones y que, fundamentalmente, garantice un entorno macroeconómico estable capaz de atraer inversión extranjera de calidad, favoreciendo así la interacción virtuosa de las variables económicas.

Como posibles extensiones al análisis realizado en este trabajo, sería interesante estudiar el grado de integración de la IED en otras dos industrias relevantes: la alimenticia y la bancaria; así como el efecto que tuvo el proteccionismo comercial sobre la política de industrialización del gobierno kirchnerista.

ANEXO

Anexo 1: Factores determinantes y efectos de las estrategias empresariales en las economías receptoras

Estrategia de IED	Principales determinantes	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de recursos naturales	Abundancia y calidad de los recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de los productos básicos Regulación ambiental	Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de los recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías)	Actividades que operan en forma de enclaves y no se integran a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recurso no renovables Contaminación ambiental
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	Tamaño del mercado, ritmo de crecimiento y poder de compra Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de los proveedores locales Estructura de mercado (competencia) Requisitos locales de regulación y supervisión	Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de los servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica	Altos costos locales de producción provisión de servicios Débil competitividad internacional Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) Problemas regulatorios para los servicios Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para el acceso a terceros mercados	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de los recursos humanos Calidad y costo de la infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad y costo de los proveedores locales Acuerdos internacionales de comercio y de protección a la inversión extranjera	Aumento de las exportaciones de manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Evolución de plataforma de ensamblaje a centro de manufacturas	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje Limitado avance en materia de creación de aglomeraciones productivas Desplazamiento de empresas locales Reducción de los estándares (<i>race to the bottom</i>) en lo que respecta a los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (<i>race to the top</i>) en materia de impuestos e infraestructura
Búsqueda de activos tecnológicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Infraestructura científica y tecnológica Protección de la propiedad intelectual	Transferencia de tecnología Mejoramiento de la base y la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado	Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento en un cierto nivel del desarrollo científico y tecnológico Tensión con objetivos nacionales de ciencia y tecnología

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Anexo 2: Evolución del marco legal de inversión extranjera en la Argentina

	Ley 1422 (1953)	Ley 14780 (1958)	Ley 20557	Ley 21382 (1980)	Modificaciones Ley 21382 (1989)
Inversiones Comprendidas	Aplicable únicamente a la industria y la minería. Los capitales extranjeros podrán ingresar al país: a) bajo forma de divisas; b) bajo forma de maquinarias, equipos, herramientas y otros bienes productivos necesarios para el desarrollo integral de la actividad	Aplicable a todas las actividades productivas. Admite misma formas de ingreso de capitales que la ley anterior.	Incluye entre las radicaciones de capital los creditos externos, utilidades de inversiones extranjeras en condiciones de ser remesadas, y títulos de deuda pública nacional (sujeto a aprobación de autoridad de aplicación).	Excluye de sus disposiciones los títulos de la deuda pública y los créditos, contratos o convenios de los cuales surjan obligaciones de transferir valores al exterior, ya que ello carece de sentido en un régimen de amplia libertad para los movimientos internacionales de capital financiero.	Idem
Requisitos	Previa aprobación por el Poder Ejecutivo Nacional	Previa aprobación por el Poder Ejecutivo Nacional	Previa aprobación del Congreso de la Nación para una empresa de capital extranjero; y del Poder Ejecutivo Nacional para una empresa de capital mixto con un 51%-80% de capital nacional.	No se requiere un contrato entre el inversor y el Estado y el principio es la mera conformidad de la autoridad de aprobación. Existen empero algunas excepciones en las que se necesita la aprobación del Poder Ejecutivo, entre ellas las inversiones relacionadas con la defensa y seguridad, los servicios públicos, medios de comunicación, energía, educación, bancos, seguros y entidades financieras; o cuando impliquen la desnacionalización o la adquisición de una participación en una empresa local, o superen la suma de cinco millones de dólares.	Los inversores extranjeros podrán efectuar inversiones en el país sin necesidad de aprobación previa , en iguales condiciones que los inversores domiciliado en el país.
Condiciones para la aprobación	Que la actividad a la que se destine la inversión contribuya a la realización del desarrollo económico previsto en los planes de gobierno, y que signifique un efectivo aporte de divisas , sea mediante la sustitución de importaciones o la expansión de las exportaciones. Que la inversión comprenda la totalidad de los equipos y materias primas requeridos para el funcionamiento de la planta durante un cierto periodo.	Que las actividades productivas a crearse, expandir y/o perfeccionar proporcionen suficientes garantías técnicas, económicas y contribuyan directa o indirectamente a sustituir importaciones , incrementar las exportaciones o promover aquellos desarrollos conducentes a un racional y armónico crecimiento de la economía nacional. Falta de referencia del tipo de tecnología exigida al inversor.	Los bienes y servicios a producir deben a) posibilitar una sustitución de importaciones o ser objeto de exportaciones a través de un compromiso expreso, debiendo dejar un beneficio neto en cuanto al balance de divisas; b) Incorporar tecnología, contemplando el desarrollo local de tecnología aplicada y la generación de tecnología nacional; c) Emplear personal directivo, científico, técnico y administrativo en la proporción que indique la autoridad de aplicación. d) No implicar el desplazamiento actual o futuro del mercado de empresas de capital nacional . e) No requiera una captación de ahorro interno superior a los límites que se establezcan. Excluye la posibilidad de radicación en una amplia gama de actividades y, en general, en aquellas que estén reservadas por ley al Estado o a empresas de capital nacional y requiere que las empresas extranjeras o con participación de capital nacional y extranjero no estén sujetas a limitaciones de cualquier tipo a las exportaciones.	No hay limitaciones específicas. Las propuestas de inversión serán aprobadas cuando a criterio del Poder Ejecutivo o, en su caso, de la autoridad de aplicación, contribuyan positivamente al desarrollo económico nacional. Se tendrá en cuenta la capacidad económico-financiera y técnica del inversor y, en su caso, la estructura de capital del proyecto y su financiamiento.	No hay ningún tipo de limitación.
Remesas de utilidades	A partir de los dos años de la fecha de inscripción y hasta el 8% sobre el capital registrado que permanezca en el país. Las utilidades cuya transferencia no se hubieren solicitado, o que no se decidiera capitalizar y registrar como capital extranjero, al igual que todo excedente de utilidades sobre el mencionado por ciento, quedarán definitivamente nacionalizadas y no podrá ser transferidas al exterior bajo ningún concepto.	Las ganancias anuales líquidas y realizadas podrán transferirse al tipo de cambio del mercado libre (sin limitaciones)	Se podrán remesar al exterior en la proporción que se fije en el convenio de radicación o sus modificaciones. El monto de esa transferencia no podrá ser mayor a la tasa de 12,50% del capital registrado , o a la que exceda en cuatro puntos la de interés que se pague, en bancos de primera línea, para la moneda en que esté registrado el capital repatriable, por depósitos a plazo fijo de ciento ochenta días como máximo, considerándose para determinar el tope la tasa superior resultante de ambos supuestos. Las utilidades que anualmente excedan los porcentajes que establece el artículo 13 o cuya transferencia no se hubiese solicitado quedarán definitivamente radicadas en el país y no podrán ser transferidas al exterior bajo ningún concepto, pero podrán ser invertidas o reinvertidas como capital local, salvo en los sectores donde está prohibida la radicación de capital externo.	Se establece la libre remesa de utilidades, salvo suspensión de ese derecho por dificultad de pagos externos y un impuesto especial progresivo a los beneficios netos del pago a las ganancias que excedieren el 12% del capital registrado. Este impuesto puede, sin embargo compensarse con los beneficios que se hubieran percibido en menos durante los cinco periodos anuales anteriores, lo cual le saca toda relevancia efectiva.	Libre remisión de utilidades
Repatriación de capital	A partir de los 10 años de la fecha de la inscripción en cuotas del 10 al 20% anual , según se establezca en cada caso al autorizar la inversión. Los inversores extranjeros comprendidos en el régimen de la presente ley que no hubiesen inscripto sus capitales perderán todo derecho a los beneficios que acuerda esta ley.	La repatriación esta sujeta a las condiciones pactadas en el contrato de aprobación.	La repatriación se realizará de acuerdo a lo establecido en el contrato de radicación o sus modificaciones, no pudiendo exceder el 20% del capital repatriable y con un plazo mínimo de cinco años a partir de la aprobación del contrato de radicación.	Libre repatriación del capital a partir del tercer año , salvo que se hubiese acordado un plazo mayor. Si el importe de la realización de sus inversiones excediera el capital repatriable, el excedente también podrá ser transferido, pero estará sujeto al impuesto especial sobre los beneficios adicionales.	Libre repatriación del capital
Derechos y Limitaciones	Las empresas con los capitales ingresados de acuerdo a la presente ley, deberán organizarse de acuerdo a la legislación vigente y ajustar su accionar a las directivas de los planes de gobierno. Estas empresas recibirá un trato igual al de los capitales nacionales Al autorizar el ingreso al país de cada inversión, el Poder Ejecutivo Nacional podrá: a) eximir total o parcialmente del pago de los derechos de aduana a los bienes físicos que se incorporan al país; b) Declarar de "interés nacional" a la nueva actividad que se incorpore al país y aplicar en su favor las medidas de fomento y defensa de la industria	Para impulsar las inversiones básicas en actividades industriales o de la producción, el Poder Ejecutivo podrá acordar alguna o algunas de las medidas autorizadas por las leyes vigentes con relación a: derechos aduaneros, régimen impositivo o cambiario, tratamiento crediticio, inclusión en el régimen más favorable de fomento y defensa de la industria.	Las radicaciones de capital extranjero anteriores a esta ley, que se hallen directa o indirectamente invertidas en actividades relacionadas con la defensa y seguridad nacional o en publicidad, radioemisoras y estaciones de televisión, diarios, revistas y editoriales y otros medios de comunicación masiva, podrán ser intervenidas por la autoridad de aplicación, la que determinará la procedencia y conveniencia de su nacionalización o expropiación por el Congreso de la Nación. Las inversiones directas extranjeras ingresadas al país en virtud de cualquier norma vigente con anterioridad deberán inscribirse en el Registro de Inversiones Extranjeras, no pudiendo, en caso contrario repatriar capital ni remesar utilidades. Si los inversores optan por sujetarse a las normas de esta ley estarán exentos del impuesto especial a las remesas de utilidades que se aplicará conforme a una escala sobre el capital repatriable con derecho a transferencia de utilidades que va del 20%, cuando las utilidades a remesar son de hasta el 6% de ese capital, hasta el 40% cuando superan el 15% del mismo.	Se posibilita el acceso a los inversores extranjeros a los planes de promoción, con la salvedad de necesitarse la aprobación del Poder Ejecutivo cuando ésta fuera una condición para la inversión; se elimina toda restricción para el acceso al crédito local y se deja expresamente de lado lo establecido por la jurisprudencia en relación a los contratos entre la sociedad madre y sus filiales, que se consideran ahora celebrados entre partes independientes.	Idem

Fuente: Elaboración Propia en base a "Estrategia de Desarrollo y Regímenes Legales para la Inversión Extranjera", CEFIDAR, Mayo 2012

Anexo 3: Comercio Automotriz con Brasil 2001-2013

AÑO	COMERCIO DE VEHICULOS CON BRASIL						COMERCIO AUTOPARTES CON BRASIL			COMERCIO AUTOMOTRIZ CON BRASIL		
	Export	Import	Saldo	Export	Import	Saldo	Export	Import	Saldo	Export	Import	Saldo
	FOB	CIF		Unidades	Unidades		FOB	CIF		FOB	CIF	
2001	1.217	406	811	119.417	37.899	81.518	523	679	-156	1.740	1.085	655
2002	643	173	470	64.127	21.344	42.783	411	364	47	1.053	537	517
2003	348	631	-283	35.873	86.499	-50.626	413	539	-126	761	1.170	-409
2004	462	1.417	-955	43.022	187.570	-144.548	638	865	-227	1.101	2.282	-1.182
2005	814	1.980	-1.166	64.251	236.142	-171.891	800	1.172	-372	1.614	3.152	-1.538
2006	1.506	2.241	-735	111.779	233.441	-122.162	870	1.710	-840	2.377	3.952	-1.575
2007	2.426	2.763	-337	194.788	273.051	-78.263	1.198	2.525	-1.327	3.624	5.288	-1.665
2008	3.384	3.620	-236	251.232	313.872	-62.640	1.449	3.366	-1.917	4.833	6.986	-2.153
2009	3.757	2.255	1.502	281.137	215.545	65.592	1.235	2.617	-1.382	4.992	4.872	119
2010	5.301	3.765	1.535	368.117	330.488	37.629	1.571	4.155	-2.584	6.871	7.920	-1.049
2011	6.412	5.060	1.352	410.923	419.544	-8.621	1.603	5.253	-3.649	8.016	10.313	-2.297
2012	6.226	4.417	1.809	335.608	345.688	-10.080	1.580	4.537	-2.957	7.806	8.954	-1.148
2013	7.016	6.014	1.002	377.724	441.764	-64.040	1.785	4.367	-2.582	8.802	10.381	-1.579

Fuente: AFAC en base a Abecbe e INDEC.

BIBLIOGRAFÍA

- “Determinantes y efectos de la Inversión Extranjera Directa: revisión de literatura”, Dora Elena Jiménez Giraldo, Herando Redón Obando, Ensayos de Economía No. 41, Julio-Diciembre de 2012.
- “La Evolución Reciente de la Inversión en Argentina”, Alicia Caballero, Universidad Católica Argentina, Revisión Ensayos de Política Económica N°2, Año 2008.
- “Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: La Experiencia del Mercosur”, Daniel Chudnovsky, Andres Lopez, Revista de la CEPAL 92, Año 2008.
- “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004”, CEPAL, Junio de 2005.
- “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2008”, CEPAL, Junio de 2009.
- “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012”, CEPAL, Junio de 2013.
- “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013”, CEPAL, Junio de 2014.
- “Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Sustentable. Lecciones desde las Americas”, Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medioambiente en las Americas, Editado por: Kevin P. Gallagher, Roberto Porzecanski y Andrés López, Mayo de 2008.
- “Hacia una nueva agenda en Inversión Extranjera Directa. Tendencias y Realidades en América Latina”, CAF, Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N°10, 2013.
- “Inversión extranjera directa y desarrollo: limitaciones del caso argentino y lineamientos para una agenda de políticas”, Universidad de Buenos Aires, Matías Kulfas
- “La trasnacionalización de la economía argentina como límite al desarrollo”, Yusef Hageg, Jornadas de Economía Crítica, Universidad de Buenos Aires, Agosto de 2012
- “Cuando más es menos: las limitaciones del impacto de la inversión extranjera en América Latina”, Kevin Gallagher, Programa de las Américas, Junio de 2008.
- “Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina. Los impactos económicos y sociales”, Andrés López, Eugenia Orlicki, Boletín Informativo Techint 323, Año 2010.
- “La inversión extranjera, las translatinas y la acumulación en el Mercosur”, Silvia M Romano,. *La revista del CCC* [en línea], Enero-Agosto 2012.
- “Estrategias de Desarrollo y Regímenes Legales para la Inversión Extranjera”, Enrique Arceo y Juan Matías De Lucchi, Documento de Trabajo N°43, CEDIFAR, Mayo de 2012
- “El modelo asiático y la inversión extranjera directa. ¿Hacia la occidentalización del modelo?”, Delia Montero C., Iztapalapa, Año 23, Julio-Diciembre de 2002
- “Capítulo VI: Cadena de valor automotriz – autopartista”, Plan Estratégico Industrial 2020, Ministerio de Industria, Mayo de 2012
- “Plan Argentina Innovadora 2020. Autopartes”, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Julio de 2013
- “15 Mitos y Realidades de la minería trasnacional en la Argentina”, Horacio Machado, Maristella Svampa, Enrique Viale, Marcelo Giraud, Lucrecia Wagner, Mirta Antonelli, Norma Giarracca y Miguel Teubal, Aportes de Javier Rodríguez Pardo y Darío Aranda, Colectivo Voces de Alerta, 2011.
- “Dimensionamiento del Aporte Económico de la Minería Argentina”, Resumen Ejecutivo, Cámara de Argentina de Empresarios Mineros, Octubre de 2012.

- “Los desequilibrios de la industria automotriz”, notas.org.ar, Mayo de 2014
- “Impacto de la Industria Automotriz en la Economía Argentina”, Universidad Nacional de San Martín, Serie de Documentos de Economía Regional, Octubre de 2014
- “Integración regional e inversión extranjera directa. El caso del MERCOSUR”, Chudnovsky, D. y A. López, Serie REDINT, INTAL, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2002.
- “Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico en Latinoamérica”, Agustín Álvarez Herranz , J. Santiago E. Barraza² y Ana M. , Información Tecnológica Vol. - 20 N° 6 – 2009
- “Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development”, Paul Romer, Journal of Monetary Economics, 1993.
- “Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries”, Balasubramanyam, V., M. Salisu, y D. Sapsford, The Economic Journal, 1996.
- “How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?”, Borensztein, E., J. de Gregorio y J-W. Lee; NBER Working: Paper No. W5057 (1995).
- “Determinantes y efectos de la Inversión Extranjera Directa: revisión de literatura”, Dora Elena Jiménez Giraldo y Hernando Rendón Obando, Universidad Nacional de Colombia, Julio de 2012.
- “Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America”, Zhang, K. (2001). *Contemporary Policy*, 19(2),175-185.
- “Anatomy and Consequences of Exchange Rate Regimes”, Bhagwati, J. *Studies in International Economic Relations*, 10, 1978.
- “Impactos de la inversión extranjera directa en la economía argentina desde los años noventa. Consolidación y cambios en la especialización productiva”, Fernández Bugna, C., & Porta, F. (2010).
- “FDI and economic growth: the role of local financial markets”, Alfaro, L., A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan y S. Sayek; *Journal of International Economics*: 64(1), 89-112 (2004).
- “Evolución de la Inversión Extranjera Directa en Argentina. Una comparación entre la década del 90 y el período post-crisis”, Juan P. Calvo Vismara, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar Del Plata, 2008
- “¿Por qué compran por qué venden? Las razones de la extranjerización”, David Cufre, diario Página 12, domingo 14 de octubre de 2007.
- “Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad”, Bezchinsku Gabriel, Marcelo Dinenzon, Luis Giussani, Omar Caino Beariz, López Silvia Amiel, Documento de Proyecto, CEPAL, 2007.
- “Tendencias y factores determinantes de la inversión extranjera directa”, De La Dehesa Guillermo 54 Convención Anual de la Cámara Argentina de la Construcción, 2006.

Fuentes Consultadas:

- Banco Central de la República Argentina - BCRA: www.bcra.gov.ar/
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INDEC: www.indec.mecon.ar
- Centro de Estudios para la Producción – Ministerio de Industria: www.industria.gob.ar/cep/
- Asociación de Fábricas de Automotores - ADEFA: www.adefa.com.ar/
- Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes - AFAC: www.afac.org.ar/
- Sindicato de Componentes para Automotores - Sindipeças : www.sindipecas.org.br/home
- World Bank Database: <http://data.worldbank.org/>