



MÓDULO III

LOS IMPACTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Inversión Extranjera como Motor del Desarrollo para América Latina y el Caribe

Módulo III. Los impactos de la inversión extranjera directa

Supervisor del curso

Antoni Estevadeordal
Gerente
Sector de Integración y Comercio/BID

Autores originales del módulo

Eddy Bekkers
World Trade Institute
Universidad de Berna
Hugo Rojas-Romagosa
World Trade Institute
Universidad de Berna

Autores y revisores finales

Yannick Detchou
Sector de Integración y Comercio/BID
Matthew Shearer
Sector de Integración y Comercio/BID
Joaquim Tres
Sector de Integración y Comercio/BID

Colaboradores del módulo

Lina Maria Gonzalez
Sector de Integración y Comercio/BID
Mónica Maday
Sector de Integración y Comercio/BID
Christian Volpe
Sector de Integración y Comercio/BID

Coordinadores académicos del curso

Matthew Shearer
Sector de Integración y Comercio/BID
Joaquim Tres
Sector de Integración y Comercio/BID

Diseño instruccional del curso

Ana Novinsky Leirner
Instituto Interamericano para el Desarrollo Económico y Social (INDES)/BID

Edición, diseño y diagramación

Manthra Comunicación

Este curso se desarrolló y entregó en colaboración con el World Trade Institute (WTI), un centro de excelencia en la Universidad de Berna.

Desde la coordinación académica del curso, agradecemos al WTI y a su Director General, Prof. Dr. Joseph Francois.

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2018 Banco Interamericano de Desarrollo.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL).

El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condicionales adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



ÍNDICE

III.1 Presentación	4
III.2 Efectos en los países receptores	7
III.3 Efectos en los países de origen de la IED	32
III.4 Síntesis del módulo.....	38
III.5 Bibliografía general	39

III.1 PRESENTACIÓN

La inversión extranjera directa (IED) genera muchos efectos directos e indirectos, tanto en los países receptores como en los emisores de la inversión. Es por eso que en este módulo vamos a discutir los impactos de la IED.

Empezamos con un análisis de los efectos económicos en los países receptores de inversión extranjera, tales como los efectos generales sobre el comercio y el desarrollo económico, o en los mercados de bienes y servicios y laborales, con un enfoque en los salarios. Por otro lado, discutiremos los efectos de desbordamiento, conocidos como “externalidades” o “*spillovers*”. Estas externalidades son de carácter indirecto, pero son considerados por algunos analistas como el beneficio más importante de atracción de IED de un país.

También expondremos los marcos normativos para maximizar los beneficios de IED en el país receptor. Este es un tema crucial para entender los beneficios económicos asociados con la IED y para evaluar temas controversiales asociados con las empresas multinacionales (EMN) y su impacto económico, social y ambiental en América Latina y el Caribe (ALC).

Finalmente, abordaremos los efectos de la IED en los países de origen, por ejemplo, en el empleo y la demanda de trabajadores cualificados, y el suministro tecnológico y productividad de las empresas.

OBJETIVO GENERAL

Reconocer los impactos de la IED en los países receptores y de origen; y las regulaciones nacionales e internacionales con respecto a la IED y las EMN.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al final del módulo serás capaz de:

- Reconocer los efectos e impactos de IED en los países receptores y de origen.
- Identificar las normas y regulaciones nacionales e internacionales respecto de la IED y las EMN.

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

AII	Acuerdo internacional de inversión
ALC	América Latina y el Caribe
APP	Alianza público-privada
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
EMN	Empresa multinacional
ENAP	Empresa Nacional de Petróleo de Chile
FAS	Fusiones y adquisiciones
I+D	Investigación y desarrollo
IED	Inversión extranjera directa
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos
OLI	Propiedad, ubicación e internalización (<i>ownership, location and internalization</i>)
PIB	Producto interno bruto
SICYT	Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología
TIC	Tecnologías de la información y comunicación
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte



III.2 EFECTOS EN LOS PAÍSES RECEPTORES

Hay varios efectos económicos de la IED en los países receptores: sobre el crecimiento económico, en el mercado de bienes y servicios, en el mercado de trabajo y los efectos de desbordamiento (externalidades) hacia otras áreas de la actividad económica. En cada uno de estos efectos también se puede distinguir el impacto dependiendo del tipo de IED, ya sea horizontal o vertical.

Recordemos que la IED horizontal consiste en la duplicación de las actividades domésticas en el extranjero. Por lo tanto, algunas actividades como ensamblaje y producción se llevan a cabo tanto en la casa matriz como en el extranjero. Su objetivo es producir lo más cerca posible de los consumidores y clientes para reducir los costos de transporte, por esto también se llama “IED en búsqueda de mercado”; por otro lado, la IED vertical implica que las actividades

de una empresa se dividen geográficamente por función. Así, algunas actividades como investigación y desarrollo (I+D) solo se realizan en el país de origen y otras como ensamblaje y producción solo tienen lugar en el extranjero. El objetivo de la IED vertical es minimizar los costos de producción realizando las diferentes actividades en los países en donde dichos costos son más bajos (fragmentación productiva), por eso también se la conoce como “IED en búsqueda de eficiencia”.

Estas diferencias son cruciales para entender el impacto local de la IED, el cual puede ser controversial pero altamente relevante para ALC.

EFFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Para determinar el impacto económico de la IED, se analiza el efecto sobre el crecimiento económico. Si existiera un impacto positivo de la IED sobre el crecimiento económico, demostraría que la IED afectaría de manera positiva a las economías receptoras de inversiones extranjeras.

Existe una literatura muy extensa que evalúa empíricamente los efectos del crecimiento de los flujos de IED, y se han identificado múltiples razones por las que la IED puede conducir al crecimiento económico:

- Mayores flujos de IED se traducen directamente en una mayor cantidad de capital en el país receptor, mayores recursos productivos, se traducen directamente en efectos positivos en su crecimiento.
- Las EMN llevan tecnología y *know-how* avanzado al país receptor, generando efectos tecnológicos positivos sobre las empresas locales. Por ejemplo, una empresa de automóviles lleva su tecnología y las empresas locales y sus trabajadores aprenden de ella.
- Las EMN generan vínculos verticales (o eslabonamientos) hacia delante y hacia atrás, mejorando la productividad de las empresas locales (lo que denominamos “externalidades pecuniarias”, como discutiremos a continuación). Por ejemplo, una multinacional de refrescos necesita ingredientes locales que compra en el mercado local, lo que aumenta la demanda

de este tipo de productos (azúcar refinada o pulpa de mango), generando empleos o mayor producción o un aumento de la productividad.

- La IED incentiva a las empresas locales a invertir más en tecnologías modernas, ya sea por los efectos de demostración, así como porque la mayor competencia las obliga a mejorar su tecnología y productividad. Por ejemplo, las empresas locales en América Latina tienen que adaptar su gestión para poder afrontar la competencia de las empresas extranjeras.

Sin embargo, la literatura empírica no ha logrado encontrar un efecto positivo incondicional de la IED en el crecimiento económico. En cambio, hay consenso en la literatura empírica de que los efectos positivos son condicionales y están sujetos a diferentes factores:

- Si el nivel educativo de los países receptores es superior a un nivel determinado (Borensztein, De Gregorio y Lee, 1998), lo que implica que se requiere cierto nivel de capital humano para que los países se beneficien más de la IED.
- Si hay suficientes **complementariedades entre el capital nacional y el capital extranjero** (De Mello, 1997 y 1999).
- Si los países receptores tienen un **nivel mínimo de desarrollo financiero** (Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan y Sayek, 2004).
- Si los países receptores tienen un **nivel mínimo de orientación a la exportación o apertura comercial** (Balasubramanyam, Salisu y Sapsford, 1996).
- Si los países receptores tienen un **nivel mínimo de ingresos** (Blomstrom, Lipsey y Zejan, 1992).

Los efectos positivos de la IED son condicionales y están sujetos a factores que incluyen el nivel educativo del país receptor, su nivel de desarrollo financiero, su apertura comercial y su nivel de ingresos.

Bruno y Campos (2013) encuentran que los estudios que explican el problema de la causalidad inversa (el crecimiento económico impulsa la IED, en lugar de la inversa) genera efectos menores y menos significativos. Además, los efectos son mínimos en los estudios que explican los efectos umbral en los gastos de

I+D, la apertura comercial, el nivel de capital humano y la apertura financiera¹, al mismo tiempo, muestra que los efectos son mayores en los países de bajos ingresos. Los investigadores concilian estos hallazgos, aparentemente contradictorios, observando que, posiblemente, las tasas de retorno de la inversión en los países pobres son realmente altas, si estos cumplen ciertas condiciones como un nivel mínimo de apertura comercial y de capital humano. Por ejemplo, para un país pobre con un buen nivel de capital humano y una política comercial abierta los beneficios pueden ser particularmente altos, aspecto que resalta la importancia de la educación y la productividad. Es el caso de Singapur, que se convirtió, de una economía pesquera en una potencia económica diversificada y moderna, debido a su apertura económica, inversión en educación, y colaboración entre el gobierno singapurense y varias EMN para proporcionar capacitación en habilidades y conocimiento a los trabajadores de la ciudad-estado asiática (UNCTAD, 2011; Hsu, 2012).

Parte del trabajo empírico sobre la IED y el crecimiento se enfoca en países de América Latina. Bengoa y Sanchez-Robles (2003) estiman el impacto de la IED en el crecimiento económico de una muestra de 18 países latinoamericanos con datos para el periodo entre 1970 y 1999, y encuentran efectos positivos y significativos. Estos hallazgos son parcialmente confirmados por Yang (2008), quien realiza un análisis regional que muestra que los efectos de la IED son positivos y significativos para América Latina entre 1973 y 1987, pero no son significativos entre 1988 y 2002.

Tondl y Prüfer (2007) diferencian los flujos de IED en América Latina con respecto a su país de origen, al provenir de Norteamérica o de Europa. Estos analistas encuentran que los flujos de IED provenientes de Europa tienen un efecto positivo y significativo en el crecimiento económico, si el país anfitrión cuenta con un nivel bajo de riesgo político y un marco jurídico sólido; mientras que la IED que viene de Estados Unidos no tiene efectos significativos en el crecimiento económico. Finalmente, Oladipo (2013) examina la relación entre la IED y el crecimiento económico tomando en cuenta la causalidad bidireccional, lo que permite la posibilidad de esclarecer la dirección de causalidad: el crecimiento causa la IED o la IED causa el crecimiento. Este análisis concluye que, en la mayoría de los países latinoamericanos, la IED tiene un

1 Los autores realizaron un meta-análisis basado en 72 estudios individuales a nivel macroeconómico y encontraron que el 50% de las estimaciones reportadas son positivas y significativas, 39%, insignificantes y 11%, negativas y significativas (Bruno y Campos, 2013).

efecto positivo o significativo sobre el crecimiento económico.

En conclusión, la literatura menciona varias razones que explican el impacto positivo de la IED en el crecimiento económico de un país. La mayoría de los estudios empíricos encuentran un impacto positivo bajo ciertas condiciones, en particular cuando el país anfitrión tiene un mínimo nivel de capital humano, una política comercial abierta y un bajo nivel de desarrollo económico. La mayoría de los estudios sobre América Latina revelan que el impacto de IED sobre el crecimiento económico es positivo en general, sin condiciones.

En la mayoría de los países latinoamericanos la IED tiene un efecto positivo o significativo sobre el crecimiento económico

IMPACTOS EN EL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS

La IED horizontal afecta al mercado de bienes y servicios ya que las importaciones son reemplazadas por la producción local. Debemos distinguir el impacto en el mercado de bienes entre las nuevas inversiones y las fusiones y adquisiciones (las tendencias en esos dos tipos se muestran en la Figura 3.1.). Las nuevas inversiones en fábricas e instalaciones (*greenfield investments*) aumentarán la oferta local con los productos recientes de la multinacional, y esto tendría un impacto positivo sobre la competencia y el bienestar de los consumidores. En cambio, las fusiones y adquisiciones pueden conducir a una reducción del número de variedades de bienes ofrecidos en el mercado, con un efecto negativo sobre la competencia y el bienestar.

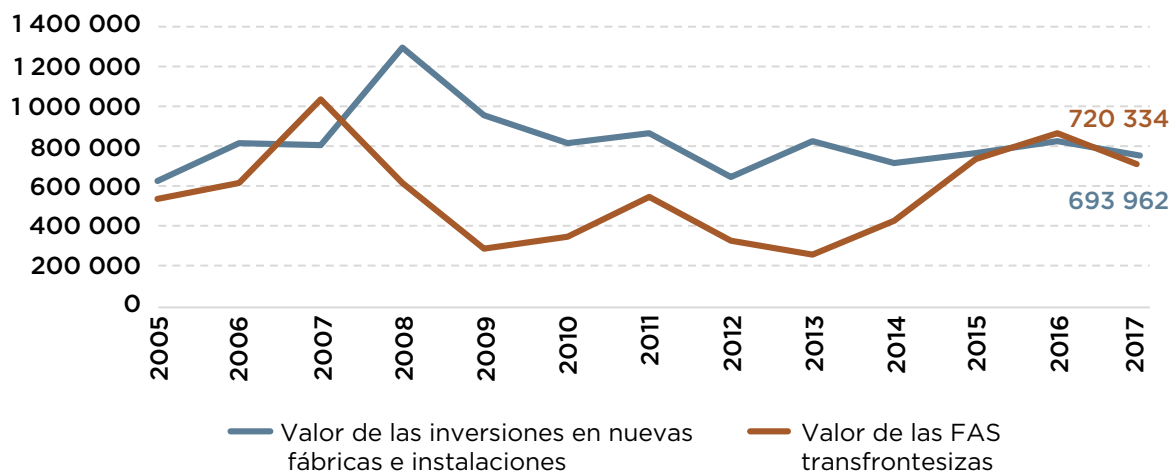
También pueden ocurrir otros efectos:

- La entrada de multinacionales podría fomentar la competencia en mercados caracterizados por prácticas anticompetitivas como los carteles.² Por ejemplo, en el mercado de la venta al detalle (minorista) puede existir un cartel entre las empresas nacionales; la entrada de una empresa extranjera podría romper el cartel y así los precios bajarían.

² Según la OCDE (2002), un cartel es un acuerdo formal entre empresas que buscan establecer el dominio del mercado, a menudo en una industria con un pequeño número de productores. Los participantes del cartel utilizan tales acuerdos para establecer precios y niveles de producción, asignar mercados y clientes, y acordar la división de ganancias, entre otros asuntos.

- Si la entrada de una EMN está motivada por el deseo de evitar el pago de aranceles (IED de salto de barreras arancelarias, mencionada en el Módulo I), los consumidores locales podrían perder bienestar si el país es un productor menos eficiente de bienes de lo que sería la fuente de las exportaciones. Por ejemplo, si la mano de obra cuesta más en el país receptor, los consumidores pagarían más si la EMN exportara desde su país, sin aranceles. Otra posibilidad es que la EMN no pueda replicar las condiciones ideales de producción fuera de su país de origen, lo que resultaría en una caída de calidad para el consumidor.
- En los datos estilizados, hemos visto que las EMN tienen mayor productividad que las empresas que producen solamente para el mercado local. Por lo tanto, la entrada de EMN generará una reasignación de las cuotas de mercado de las empresas locales a las multinacionales, aumentando el nivel promedio de la productividad, lo que conllevaría a una disminución del nivel promedio de precios (Helpman, Melitz y Yeaple, 2004). Entonces, algunas de las empresas nacionales con menor productividad desaparecen del mercado, mientras las EMN con mayor productividad ganan cuota de mercado.

Figura 3.1. Valor de las inversiones en nuevas fábricas e instalaciones, y de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2005-2017 (millones de USD)



Notas: Las cifras se expresan en precios corrientes.
Fuente: Elaboración propia basada en datos de UNCTAD.

IMPACTOS EN EL MERCADO LABORAL

Para los efectos en el mercado laboral debemos distinguir entre IED horizontal y vertical. La IED horizontal, obviamente, aumenta la demanda de mano de obra, ya que las multinacionales inversoras necesitarán contratar nuevos trabajadores. Pero su entrada también podría desplazar o reducir el número de empresas locales, lo que reducirá la demanda de mano de obra. El efecto neto depende de la intensidad laboral de la producción de las multinacionales en comparación con las empresas locales. Si las EMN son más intensivas en capital y los costos comerciales son tan grandes que no solo reemplazan las importaciones sino que eliminan la producción local, es más probable que la IED provoque pérdidas de empleo. Sin embargo, estas son consideraciones teóricas que tienen que ser contrastadas con la evidencia empírica. Más adelante analizaremos este tipo de estudios de importancia primordial.

La IED vertical tiene como objetivo principal beneficiarse de las diferencias en los costos de los factores productivos, por lo que tendrá efectos importantes en el mercado laboral. Por ejemplo, la IED de Estados Unidos a México es un caso muy interesante para entender el impacto de la IED proveniente de un país desarrollado sobre uno en desarrollo. Empresas de Estados Unidos han establecido operaciones de manufactura y ensamblaje en México, sobre todo en el norte, para reducir los costos de transporte y beneficiarse de mejores condiciones como las generadas por las maquilas y acceso a capital humano suficientemente capacitado para actividades de producción manufacturera. Para mayor detalle de las maquilas, ver Recuadro 1.

Recuadro 1. **Las maquilas y sus efectos en México**

Una maquila es una fábrica que ensambla productos, a menudo de componentes importados, y luego los exporta a un mercado extranjero con un arancel preferencial. Usualmente, están situadas en la frontera de Estados Unidos y México, pero existen en otros lugares del país como en los estados de Aguascalientes, Querétaro y Yucatán.

El caso de México nos permite ilustrar los efectos potenciales de la presencia de zonas francas (las maquilas) y de la apertura comercial (México tiene 12 tratados de libre comercio, y de particular relevancia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN-). Por ejemplo, Ruiz-Nápoles (2004) observa que, desde el inicio del TLCAN, en 1994 hasta 2000, México triplicó sus exportaciones a los Estados Unidos y Canadá, y en 2000 la balanza comercial, con sus socios del TLCAN, fue de USD 19 000 millones, de los cuales 90% provino de las maquiladoras. Según Utar y Torres Ruiz (2013), en 2006 las maquilas generaron el 44% de las exportaciones de manufactura mexicanas, y generaron USD 25 000 millones en divisas internacionales para México, un monto similar a los flujos anuales de remesas de trabajadores mexicanos en el exterior.

Además, Aitken, Hanson, y Harrison (1997), basándose en un estudio de 2 113 empresas exportadoras y no exportadoras en México (EMN y empresas locales), entre 1986 y 1990, sugieren que la probabilidad de exportar, para una empresa individual, aumenta al ubicarse cerca de empresas exportadoras, y citan el uso de zonas francas como política para incrementar las exportaciones. Sin embargo, destacan también que, en algunas regiones y sectores, la proporción de insumos de proveedores locales en las exportaciones de las maquilas es relativamente menor (Schrank, 2001), por lo que, los gobiernos que despliegan iniciativas de zonas francas también deberían implementar medidas para crear vínculos entre estos espacios y las empresas locales.

La teoría del comercio internacional tradicional predice que la demanda relativa de trabajadores no cualificados aumenta en México como resultado del aumento de la demanda de trabajadores no cualificados en las nuevas actividades de ensamblaje. Por lo tanto, la diferencia salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados disminuiría en dicho país.

Sin embargo, como señalaron primero Feenstra y Hanson (1996), en México la demanda relativa de trabajadores cualificados también podría aumentar y generar un incremento de la desigualdad salarial. La razón es que las actividades de ensamblaje demandadas por las multinacionales estadounidenses

son más intensivas en el uso de trabajadores cualificados que el promedio de cualificación existente en México, y se da un aumento del salario relativo de los trabajadores cualificados en comparación de los trabajadores no cualificados.

Al mismo tiempo, la reubicación de las actividades de manufactura y ensamblaje de Estados Unidos a México reduce la demanda relativa de trabajadores poco cualificados en Estados Unidos, y contribuye a un aumento relativo de la demanda de trabajadores cualificados. Esto ha provocado que aumente la diferencia en el salario de los trabajadores cualificados con respecto al de los no cualificados. Por tanto, la deslocalización de actividades intensivas en el uso de trabajadores no cualificados, de países desarrollados a países en desarrollo, tiende a aumentar la demanda de trabajadores *relativamente* más cualificados y, con esto, tiende a incrementar la desigualdad tanto en países en desarrollo como en países desarrollados.

Como vimos en el Módulo I, las EMN pagan salarios más altos que las empresas locales³. Barba Navaretti y Venables (2004) señalan varias razones por las cuales esto ocurre.

- Las EMN emplean una proporción mayor de trabajadores cualificados.
- La supervisión de los trabajadores podría ser más difícil para las EMN y la cantidad de activos intangibles más grande, lo que implica un mayor riesgo de disipación del conocimiento. Para mantener a los trabajadores en la empresa e incentivar su esfuerzo y productividad, las multinacionales tienden a pagar salarios más altos.
- Las EMN podrían enfrentarse a diferentes reglamentaciones gubernamentales que segmentan los mercados laborales entre las empresas locales y las multinacionales, obligando a estas últimas a pagar salarios más elevados.
- Los reglamentos y lineamientos internos de las empresas, con respecto a la equidad salarial podrían generar un incentivo para que las EMN limiten o disminuyan las diferencias salariales entre países, lo que significa que una EMN pagaría un salario más alto a sus trabajadores en el país en desarrollo que si fuera una empresa local.

3 La evidencia empírica se encuentra en Harrison (1996), OCDE (2008a y 2008b) y Javorcik (2015).

Los estudios empíricos de los últimos 10 años han identificado un aumento de la desigualdad salarial con respecto al impacto de las EMN en países en desarrollo como Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, India y México que, a menudo, también, al mismo tiempo, implementaron importantes reformas de comercio y otras políticas complementarias (Hanson y Harrison, 1999; Goldberg y Pavcnik, 2007; Topalova, 2007).

Algunos estudios recientes sobre comercio internacional proponen razones adicionales que predicen la creciente desigualdad en los ingresos, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Por ejemplo, las teorías que explican la relación entre el mayor comercio internacional y la equidad también pueden emplearse para explicar los efectos de una mayor actividad multinacional sobre la desigualdad a partir de una mayor demanda de trabajadores relativamente más cualificados, que reciben remuneraciones relativamente más elevadas que los trabajadores menos cualificados.

- Matsuyama (2007) sostiene que los servicios de transporte son intensivos en mano de obra cualificada y el crecimiento del comercio internacional ha aumentado la demanda de dichos servicios, por lo tanto, esto también incrementa la demanda de trabajadores relativamente cualificados.
- Egger y Kreickemeier (2009) señalan que, bajo un esquema de salarios justos, las empresas más productivas pagan salarios más elevados, compartiendo parte de sus beneficios económicos con sus trabajadores.
- Burstein y Vogel (2016) proponen un modelo en el que las empresas más productivas (i.e. las empresas exportadoras y EMN) emplean a trabajadores altamente cualificados. Cuando se da un aumento del comercio internacional (ya sea por la disminución de costos de transporte o por reducciones de aranceles) se crea un efecto de reasignación dentro de la economía, donde las empresas locales no exportadoras disminuyen su actividad económica, mientras que las empresas exportadoras y EMN la aumentan, lo que provoca un incremento de la demanda de trabajadores cualificados en la economía local. El resultado final es que el mayor comercio internacional eleva las diferencias salariales entre trabajadores cualificados y no cualificados.

Estos mecanismos que asocian el comercio internacional a la desigualdad también pueden aplicarse para explicar los efectos de la IED sobre la desigualdad.

En este sentido, el trabajo de Helpman, Itskhoki y Redding (2010) presenta mecanismos similares a los resultados anteriores, pero basados en ineficiencias en la búsqueda de trabajo (*match and search frictions*).

Dado que hay pocos estudios teóricos que analizan explícitamente el papel de la actividad de las EMN sobre la creciente desigualdad de ingresos es difícil evaluar hasta qué punto el aumento de la actividad multinacional ha contribuido al incremento de la desigualdad. Sin embargo, hay estudios empíricos para ciertos países que examinan el impacto de la IED en la desigualdad de ingresos. En este sentido, estudios recientes encuentran evidencia de que mayores flujos de IED están asociados con un aumento de la desigualdad en los países latinoamericanos analizados (Suanes y Roca-Segalés, 2015; Suanes, 2016), lo que estaría en línea con los modelos teóricos descritos anteriormente. Aunque también confirman que el efecto no es lineal, y a mayores niveles de IED como porcentaje del producto interno bruto (PIB), la desigualdad ya no se ve afectada, y este último resultado no se puede explicar por los modelos teóricos y, por tanto, se requiere llevar a cabo más investigación empírica en este tema.

IED, MERCADOS LABORALES Y GÉNERO

Los mecanismos de desigualdad salarial mencionados en la sección anterior tienden a afectar a las mujeres más que a los hombres debido a factores socioeconómicos que crean una dicotomía de género entre mano de obra cualificada (usualmente hombres) y no cualificada (usualmente mujeres), en países en desarrollo. De hecho, un aspecto desatendido en el análisis de la inversión extranjera es su impacto diferencial en el mercado laboral de acuerdo con el género, dado el importante papel que desempeña el empoderamiento económico de las mujeres en el desarrollo económico, por ello merece la atención, por igual, de los inversores y de los gobiernos del país receptor.

¿Qué se puede esperar de la IED en términos de género? Desde una perspectiva teórica, la IED afectaría las disparidades de género en el mercado laboral de los países receptores. Entre los efectos positivos, una firma que se establece en un nuevo país significa oportunidades potenciales de empleo para las trabajadoras, así como la posibilidad de adquirir nuevas habilidades. Del mismo modo, las externalidades positivas (*spillovers*) de las empresas extranjeras a las nacionales (cuando ocurren) pueden ayudar a que las mujeres empleadas por

empresas nacionales desarrollen nuevas habilidades, sean más productivas y se beneficien de un marco institucional más equitativo en términos de género.⁴

Por otro lado, la IED también puede ser perjudicial para las trabajadoras del país receptor. Por ejemplo, además de las disparidades salariales en las EMN ya documentadas, su entrada en mercados anfitriones podría hacer que las empresas nacionales menos competitivas pierdan cuota de mercado y utilidades, o incluso que se cierren.⁵ Este efecto de desplazamiento podría, a su vez, afectar negativamente el bienestar de las trabajadoras de la economía receptora, a través de la disminución de los salarios o la pérdida de empleos (UNCTAD, 2014).

Los estudios empíricos sobre las disparidades de género entre los trabajadores de las maquilas en México arrojan luz sobre este complejo fenómeno que ocurre en América Latina.⁶ Las maquilas –que representan un tipo de IED intensivo en mano de obra, orientado a la exportación– presentan una brecha salarial de género más pequeña que el resto de la economía mexicana (Hazarika y Otero, 2004) y han tenido históricamente una gran proporción de mujeres empleadas (Elson, 1994; Fussell, 2000). Sin embargo, esta proporción bajó del 77% en 1982 al 41% en 1999 debido a la falta de mujeres con conocimientos técnicos, pero también debido a prácticas de contratación discriminatorias, con reclutadores masculinos que favorecían a mujeres solteras, sin hijos y a quienes encontraban físicamente atractivas (Elson, 1994; Fussell, 2000). Elson también señala una jerarquía en las maquilas donde las mujeres estaban sobrerrepresentadas en estos trabajos poco cualificados, pero rara vez accedían a vacantes de puestos de responsabilidad. Esto se atribuye, en parte, a que los hombres perciben a las mujeres como incapaces de dominar a otros trabajadores de cualquiera de los dos géneros.⁷

4 Las externalidades pueden ser de entrenamiento, transferencia de tecnología o transferencia institucional como políticas de recursos humanos con enfoque en la igualdad de género.

5 Las firmas nacionales pueden ser menos competitivas que las multinacionales por múltiples razones como la brecha de habilidades o tecnología, mayores costos de producción debido a la falta de economías de escala, beneficios fiscales u otros incentivos que favorecen a las multinacionales sobre las nacionales.

6 Estos estudios se refieren a maquiladoras operadas por empresas estadounidenses en los estados del norte de México.

7 Había alguna variación por industria: Elson dice que, en términos relativos, las mujeres ocupaban más puestos “técnicos” en la industria de confección que en la industria electrónica, por ejemplo.

Aparte de las maquilas, Braunstein (2002) encontró, para un selecto grupo de economías en desarrollo, una correlación positiva entre la entrada promedio neta de IED y el ratio entre los salarios de las mujeres y los hombres, así como la entrada de IED y la disminución de la brecha salarial de género.⁸ No obstante, se ha observado, en países en desarrollo, que mientras el comercio y la IED disminuyen la brecha salarial de género en trabajos poco cualificados (esto es consistente con Hazarika y Otero), por otro lado aumentan las disparidades de género en trabajos muy cualificados.⁹ Por el contrario, en los países desarrollados, la brecha salarial de género en los empleos de baja y alta cualificación disminuye a medida que el comercio y la IED aumentan, debido a la fuerte influencia de las instituciones de fijación de salarios en esos países (Oostendorp, 2009). Estos hallazgos muestran que todavía hay una necesidad de trabajar para hacer que los empleos y salarios relacionados con la IED sean iguales en términos de género.

Las diferencias entre países, industrias y sectores hacen que sea difícil determinar completamente el impacto de la IED sobre los mercados laborales por género. Si bien la literatura sobre este tema aún está creciendo, la evidencia disponible proporciona grandes conclusiones para los países que desean aprovechar el potencial de la IED y la igualdad de género: implementando medidas de política educativa que reduzcan la brecha de oportunidades de género (como capacitación de mujeres),

medidas de política laboral que eviten la discriminación de género al contratar y establecer salarios, y políticas de inversión que requieran a los inversionistas aplicar estas reglas. Adaptar tales medidas, específicamente al contexto, puede ayudar a crear sinergias entre la IED y el empoderamiento económico de las mujeres, y contribuir a resultados de desarrollo favorables.

Las políticas educativas, laborales y de inversión a medida pueden ayudar a reducir las brechas salariales de género relacionadas con la IED y, en términos más generales, ayudar a crear sinergias entre la IED y el empoderamiento económico de las mujeres.

8 La muestra del estudio de Braunstein incluye Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México y Paraguay, en ALC, así como China, Corea, India, Indonesia, Malaysia, Filipinas, Singapur, Sri Lanka y Tailandia, en Asia, entre 1975 y 1999.

9 El comercio y las entradas netas de IED se utilizan en el estudio como medidas de globalización. La muestra del estudio abarca más de 80 países en todo el mundo, incluidos Barbados, Bolivia, Brasil, Honduras, México y Perú, de 1983 a 1999.

EFECTOS DE DESBORDAMIENTO DE EMPRESAS MULTINACIONALES

Los efectos de desbordamiento, conocidos también como “externalidades” o “*spillovers*”, de las EMN a las empresas locales, son de carácter indirecto, aunque algunos analistas los consideran el beneficio más importante de atracción de IED a un país. Estas externalidades ocurren cuando las empresas locales mejoran su productividad como consecuencia de la presencia de EMN. La literatura distingue entre dos tipos: externalidades tecnológicas y externalidades de carácter pecuniario. Originalmente, Scitovsky (1954) introdujo la distinción.¹⁰

Las **externalidades tecnológicas** son factores externos clásicos. El conocimiento de las multinacionales se extiende a las empresas locales a través de la interacción entre los gerentes de diferentes niveles, la movilidad de éstos, y la interacción entre las empresas locales y las multinacionales, de las cuales aprenden directamente. La publicación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica* sugiere externalidades tecnológicas por medio de la demostración o la rotación de los empleados, especialmente de los trabajadores altamente cualificados (BID, 2014). Por ejemplo, los gerentes de las EMN adquieren habilidades mientras trabajan allí, las cuales pueden usar como modelos de negocio, organización interna, etc., cuando trabajan para una empresa local o fundan una propia. De igual manera, las empresas locales pueden adquirir nuevas tecnologías en la interacción con las EMN en el mercado a través de las cadenas locales de valor o suministro, así como sus gerentes consiguen aprender al interactuar con los gerentes de las EMN.

Las **externalidades pecuniarias** se procesan a través del mercado. La externalidad pecuniaria más importante de la presencia multinacional en un mercado está relacionada con los eslabones hacia atrás (*backward linkages*). Las EMN que entran a un mercado aumentan la demanda de insumos intermedios. Esto, a su vez, incrementa el número de productos intermedios producidos y/o su calidad, debido a los estándares exigidos por la EMN. Como resultado, las empresas locales que también compran estos productos intermedios se

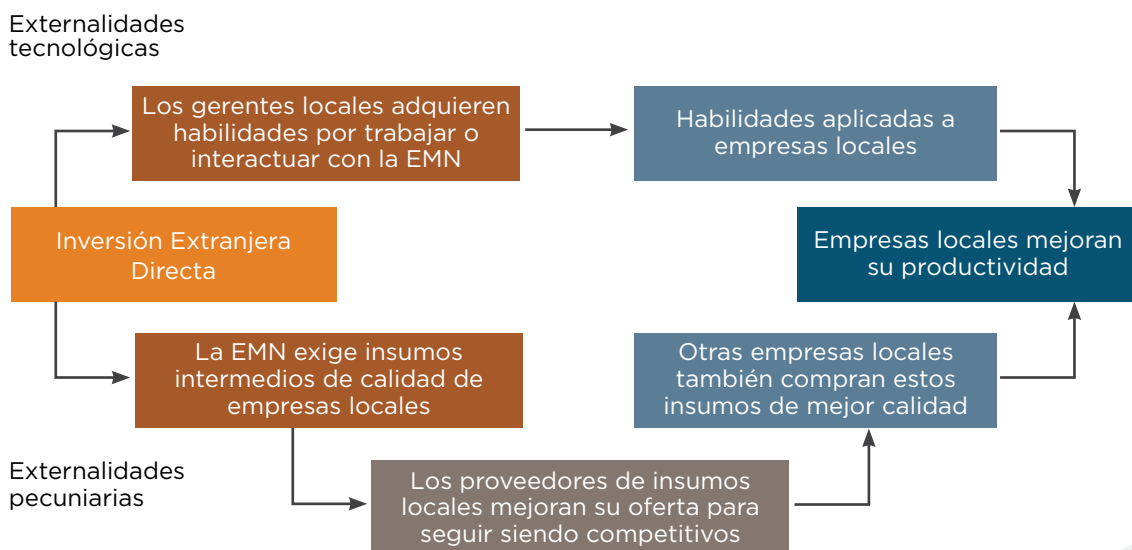
¹⁰ Por ejemplo, una aplicación a la IED se discute en Kugler (2006).

benefician. El ejemplo más importante de las externalidades pecuniarias de EMN es el que se procesa a través de eslabones verticales o vínculos hacia atrás (*backward linkages*). La entrada de EMN en un mercado conduce a una demanda adicional de insumos intermedios, como respuesta se producen más variedades de dichos productos y las empresas locales se benefician. Alternativamente, si hay aprendizaje en la práctica (*learning-by-doing*) entre los productores de bienes intermedios podría haber un aumento en la productividad, así como en la variedad de los bienes, lo que favorece tanto a las EMN como a las empresas locales.

Por ejemplo, el fabricante de neumáticos Michelin anunció en 2016 que expandiría su producción en Brasil. Esto aumentaría la demanda de insumos para sus neumáticos, lo que podría estimular una mayor productividad a medida que los proveedores locales de caucho sintético y otros insumos aumenten la producción. La competencia entre los proveedores de Michelin también podría conducir a una mayor calidad en la producción de caucho sintético en Brasil. Como consecuencia, las empresas locales que producen neumáticos también pueden beneficiarse.

Estos dos tipos de externalidades se resumen en la Figura 3.2.

Figura 3.2. Canales de transmisión de las externalidades



Fuente: Elaboración propia.

Consistente con el nombre que se les otorga a estos efectos de desbordamiento (externalidades) está claro que las EMN no capturan todos los beneficios de sus inversiones y que éstas también favorecen a las empresas y economía locales. Existe, por tanto, un incentivo a la sub-inversión, especialmente en actividades altamente innovadoras. Estas externalidades de conocimiento dan lugar a las políticas de innovación y desarrollo productivo (o políticas industriales de nuevo cuño) que han contribuido a incentivar las inversiones en innovación, según concluyen los análisis del BID sobre Argentina (Castillo, Maffioli, Rojo y Stucchi, 2014) y Brasil (Maffioli, Stucchi, Kannebley Júnior y Araújo, 2013).

Las externalidades generadas por estas políticas de apoyo a la innovación y desarrollo productivo pueden ser sustanciales, lo cual sugiere que rectifican fallas de mercado (BID, 2014).¹¹ Por ejemplo, el Estado mexicano de Jalisco creó en 2013 su Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología (SICYT) para diseñar e implementar políticas transversales que apoyarían todos los componentes de su ecosistema innovador (educación, ciencia, tecnología, innovación social y emprendimiento) y redujeran o eliminaran fallas de coordinación entre ellos. Desde entonces, SICYT ha logrado mejorar la sinergia entre estos componentes y ha impulsado el desarrollo productivo de Jalisco (se explica con detalle en el Recuadro 3 más adelante).

Aparte de estos estudios de impacto, varias investigaciones han tratado de explicar la productividad de las empresas locales en función de la proporción de EMN presentes. Los efectos horizontales se refieren al efecto de la presencia multinacional en la productividad de las empresas en el mismo sector, y los efectos verticales se refieren al efecto de la presencia multinacional en la productividad de las empresas *downstream* (en los sectores que compran bienes de la multinacional) y *upstream* (en los sectores que ofrecen productos intermedios a la multinacional).¹²

11 Dado que gran parte de los efectos de desbordamiento ocurren a través de la movilidad laboral, los dos estudios utilizan bases de datos longitudinales que permiten seguir el movimiento de los trabajadores cualificados y calcular los efectos, tanto en las empresas beneficiarias directas como indirectas (BID, 2014). Para más información sobre las políticas de desarrollo productivo, véase la publicación insignia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) de 2014: [¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica.](#)

12 Los estudios anteriores emplean datos inter-sectoriales, comparando la productividad de las empresas locales en diferentes sectores con presencia variable de multinacionales. Estudios posteriores trabajan con datos de panel, siguiendo las mismas firmas a lo largo del tiempo, verificando si su productividad resulta afectada por la presencia multinacional.

Irsova y Havranek (2013) encontraron que los efectos de las *externalidades horizontales* son, en promedio, cero. Sin embargo, ocurren bajo condiciones específicas.¹³ En particular, los efectos son mayores en los países receptores cuyo nivel de trabajadores cualificados es alto y si los proyectos de inversión se procesan a través de empresas conjuntas, en vez de proyectos de propiedad total de la EMN. Por otra parte, los efectos son menores cuando la brecha tecnológica entre el país emisor y receptor es mayor, así como es mayor la apertura comercial y la protección de los derechos de propiedad intelectual en el país anfitrión. No obstante, la evidencia sobre, por ejemplo, la apertura comercial y la protección de los derechos de propiedad proporciona poca orientación a los responsables de la formulación de políticas. Por tanto, no es aconsejable que un país reduzca la apertura comercial o la protección de los derechos de propiedad intelectual solo para hacer más probable la repercusión positiva de la IED en la economía del país.

Los mismos autores, Havranek e Irsova (2011), también analizaron las *externalidades verticales*. En este estudio, encuentran que el efecto de desbordamiento promedio para los compradores (*forward linkages*) es estadísticamente significativo pero pequeño, mientras que el efecto de desbordamiento a los proveedores (*backward linkages*) también es significativo y más grande. En particular, las estimaciones indican que un aumento del 10% en la presencia de multinacionales extranjeras eleva la productividad de las empresas proveedoras en aproximadamente un 9%. En cuanto a las condiciones ideales para generar las externalidades, los autores informan que los mayores efectos de desbordamiento se generan:

- En países lejanos con ligeras ventajas tecnológicas sobre las empresas nacionales.
- En países que están abiertos al comercio internacional y que tienen sistemas financieros subdesarrollados.
- Por empresas conjuntas entre una EMN y empresa local, en comparación con filiales extranjeras de propiedad total de la EMN.
- Para las empresas locales en la manufactura, en comparación con los servicios.¹⁴

13 Para realizar un resumen de varias investigaciones utilizamos los resultados de los meta-estudios sobre *spillovers*, entre los cuales el de Irsova y Havranek (2013) es el más completo y reciente: utiliza 1 205 estimaciones de 52 estudios realizados en 45 países.

14 Este estudio (Havranek e Irsova, 2011) se basa en 3 626 estimaciones de 57 estudios en 47 países.

Las estimaciones indican que un aumento del 10% en la presencia de multinacionales extranjeras eleva la productividad de las empresas proveedoras en aproximadamente un 9%

En conclusión, la mayoría de los estudios empíricos respaldan la existencia de efectos de desbordamiento de la presencia de EMN. Las externalidades horizontales (en el mismo sector) y verticales (en los sectores *downstream* -compradores- y *upstream* -proveedores-) existen, pero bajo ciertas condiciones como una buena oferta de trabajadores cualificados en el país receptor y a través de los modelos de negocio de empresas conjuntas entre una EMN y empresa local.

A continuación, el Recuadro 2 relata un ejemplo de los esfuerzos de una multinacional chilena para tener un impacto positivo sobre el empleo en sus países anfitriones, de sus inversiones y para compartir e intercambiar conocimiento con ellos.

Recuadro 2. **Efectos de la búsqueda de recursos a través de IED en el país receptor: el caso chileno**

En 1950 se creó la Empresa Nacional de Petróleo de Chile (ENAP) con el fin de desarrollar la capacidad del país en el sector petrolero y gasífero. En las décadas siguientes, ENAP construyó refineras, lo que permitió reducir su dependencia del petróleo y del gas refinados en el extranjero (Collier y Sater, 1996). A partir de 1990, ENAP invirtió en la exploración y extracción de hidrocarburos y en operaciones de refinería en Argentina, Ecuador y Egipto. Operando con filiales bajo el nombre de Sipetrol en cada uno de estos países, la IED de plataforma de exportación de ENAP ha sido un impulso para su país de origen, que le ha permitido convertirse en el líder del mercado nacional de hidrocarburos refinados (ENAP, 2017). La compañía estima que su filial, ENAP Refinerías, tiene una capacidad de procesamiento de 220 000 barriles por día, y representa el 80% de la demanda de combustibles del país. Por lo tanto, la experiencia de ENAP ha sido considerablemente beneficiosa para Chile (ENAP, s.f.).

Por otra parte, la IED, en ocasiones, se considera perjudicial para las economías receptoras en el sector de los recursos naturales porque puede frenar la propia capacidad del país en este ámbito. Algunos estudios han concluido que las inversiones en recursos naturales no tienden a proporcionar el mismo abanico de efectos de desbordamiento o externalidades positivas en las economías receptoras que suelen asociarse a la IED, tales como la creación de empleo o la transferencia de conocimiento, y reducen vínculos significativos con proveedores y distribuidores locales. Incluso cuando el conocimiento se transfiere, no siempre resulta aplicable a otros sectores de la economía receptora. Por tales motivos algunos se han referido a esta IED como “economías de enclave”.

Sin embargo, al operar en el altamente especializado sector de petróleo y gas, ENAP trata de asegurar que sus filiales contribuyan positivamente a la economía y a los trabajadores de los países receptores, más allá del impacto directo de sus actividades.

Por ejemplo, respecto a los empleados de Sipetrol en Argentina, el personal local asciende a 255, de 259; 123 de 125, en Ecuador; y 35 de 35, en Egipto, demostrando un compromiso para contratar mano de obra local. Además, Sipetrol se involucra en iniciativas relacionadas con inversión en capital humano local, así como en proyectos de investigación y desarrollo en sus países receptores. Estos incluyen un programa de prácticas y acuerdos con las universidades en Argentina, un programa de becas universitarias y diversas iniciativas dirigidas al desarrollo comunitario en Ecuador, y en Egipto eventos en los que Sipetrol patrocina y en los cuales participa, como foros de difusión de conocimientos sobre temas relacionados con el petróleo y el gas (las tendencias futuras, la optimización de la producción y el capital humano), y seminarios sobre oportunidades comerciales y de inversión, reuniendo funcionarios y empresarios de Chile y Egipto (ENAP, 2016).

LOS MARCOS NORMATIVOS PARA MAXIMIZAR LOS BENEFICIOS DE LA IED

Implicaciones para los objetivos de inversión y la política económica en general. Como se explicó más detalladamente en el Módulo II, las EMN deben acatar las leyes y regulaciones nacionales del país receptor y enfrentar las reglas adicionales sobre la inversión y las regulaciones específicas para inversionistas extranjeros. Además, existen acuerdos internacionales de inversión (AI), que se estudiarán en el Módulo IV, que también contienen legislación y regulaciones que afectan a los inversionistas extranjeros y a las operaciones de las EMN. En general, el marco normativo, internacional y nacional en el que operan las EMN y la IED es bastante extenso y complejo.

Esto implica que las políticas nacionales de inversión deben establecerse y ser compatibles con este complejo marco normativo internacional, y esto representa un reto para algunos países de la región, cuya capacidad técnica e institucional puede ser más limitada que la de aquellos con mayor capital humano en el Estado y que acumularon mayor experiencia en administrar e incentivar la IED. En particular, ALC tiene una larga historia de relaciones internacionales con IED y multinacionales (que se comentarán en el Módulo IV) que presentan retos específicos para nuestra región.

Las políticas nacionales de inversión tienen dos objetivos principales: aumentar el flujo de inversiones extranjeras y salvaguardar el bienestar económico y social del país

A su vez, las políticas nacionales de inversión tienen dos objetivos principales. Por una parte, el primer gran objetivo de las políticas de inversión es generalmente aumentar el flujo de inversiones extranjeras y esto se puede lograr de una manera más efectiva y con mejores resultados cuantitativos, mediante políticas activas de atracción de inversiones. Parte de estas políticas, sin embargo, implica la liberalización de la IED

mediante la reducción o eliminación de las barreras a la inversión, y de la simplificación o eliminación de ciertas regulaciones, como trámites que afectan negativamente la operación de las EMN.

El segundo gran objetivo de las políticas nacionales de inversión es salvaguardar el bienestar económico y social del país, mediante la supervisión y aplicación de las regulaciones económicas, ambientales, laborales y sociales. Este objetivo también se relaciona con el tipo de IED que el país quiere atraer, y con el concepto de “calidad de IED”, es decir, aquella que aporte los mayores beneficios económicos y sociales al país con los menores riesgos asociados posibles.

Ambos objetivos pueden entrar en conflicto en ciertos casos y esto genera un reto importante para los gobiernos de los países receptores, los cuales deben encontrar un delicado pero significativo equilibrio entre la liberalización y la desregulación de la IED, y el mantenimiento de los estándares económicos, ambientales, laborales y sociales del país. En este sentido, la implementación de políticas generales (o complementarias) a las políticas de inversión cobran una relevancia especial porque pueden ayudar a maximizar los beneficios relacionados con la IED y las actividades locales de las EMN, mientras que minimizan o reducen los riesgos de posibles efectos negativos generados por las mismas multinacionales (como discutimos en el Módulo II). En algunos casos, el equilibrio es más sencillo que en otros. Por ejemplo, la IED en industrias extractivas tiene que regularse para asegurar el cumplimiento de estándares ambientales y la protección de comunidades locales y esto puede limitar o interrumpir el flujo de IED. Las EMN mineras podrían enfrentar el desafío potencial de contaminar una fuente de agua, afectando el bienestar de una comunidad local; el activismo local contra esa actividad minera podría resultar en la paralización del proyecto de inversión o la negociación de un acuerdo que, por ejemplo, preserve los intereses de la comunidad, de la EMN y del medio ambiente (Kozacek, 2014; Jamasmie, 2016). Mientras que, si una comunidad sufre un desempleo muy elevado, ésta puede preferir IED con estándares laborales menos elevados, pero que pueda proveer una cantidad significativa de empleos.

Un ejemplo es Walmart, una EMN estadounidense que genera muchos empleos a través de sus 4 043 tiendas y filiales en América Latina y 7 660 en el resto del mundo (Walmart, s.f.), pero que a veces ha sido criticado por sus prácticas laborales (Carré y Tilly, 2017). Sin embargo, Carré y Tilly destacan la experiencia de México, donde los empleos de Walmart cuentan tanto con salarios más elevados como la protección sindical, lo que sugiere que la multinacional ajusta sus prácticas laborales en función del rigor del marco institucional en el país receptor.

MODELOS DE NEGOCIACIONES: INTERACCIONES ENTRE EMPRESAS MULTINACIONALES Y PAÍSES RECEPTORES

Como analizamos en la discusión del modelo OLI¹⁵, en el Módulo I, las EMN se enfrentan a una serie de decisiones relacionadas con la ubicación de sus actividades, y sobre realizar estas actividades a lo interno de la empresa (internalización) o externalizar actividades mediante el uso de empresas filiales o contratos específicos con empresas locales.

Parte del proceso de decisión sobre la internalización se refiere a la preservación de sus conocimientos específicos (*know-how*), sus tecnologías de punta y la reputación de sus marcas registradas. Por su parte, los gobiernos del país receptor tienen incentivos para atraer y aumentar las inversiones y actividades de las EMN, pero también se benefician, junto con los empresarios y trabajadores que las multinacionales contratan, de la transferencia tecnológica y de conocimientos relacionados con los procesos productivos y las prácticas gerenciales, y también prefieren maximizar los vínculos productivos verticales (contenido local) entre las EMN y las locales.

Un componente importante de las interacciones entre EMN y los países receptores se refiere al establecimiento de un marco regulatorio que sea estable y que propicie tanto beneficios para las multinacionales como para los gobiernos y habitantes del país receptor. Por ejemplo, en Costa Rica, la estabilidad política y regulatoria ha permitido el continuo incremento de IED, principalmente en el sector de servicios, que ha favorecido tanto al país en general como a su fuerza laboral.

En este sentido, el respeto de los derechos de autor, marcas registradas y patentes es esencial, así como propender que las regulaciones que afecten a las multinacionales no sean cambiadas súbita y arbitrariamente por parte de las autoridades locales. De especial importancia para las multinacionales es que se garantice la propiedad y usufructo de las inversiones que se realice en el país, y que el gobierno no expropie o nacionalice estas inversiones arbitrariamente (puedes consultar la discusión de los marcos legales internacionales para este fin en el Módulo IV).

¹⁵ Propiedad, Ubicación e Internalización (conocida como OLI, por sus siglas en inglés: *Ownership, Location e Internalization*).

Dentro de estas condiciones existen diferentes modelos de cooperación e interacción entre las EMN y los países receptores, que incluyen las franquicias, la operación en zonas francas, modelos de alianzas público-privada (APP) en infraestructura y prestación de servicios públicos, otros modelos que incentiven y promueven mayor integración de las EMN con las empresas y trabajadores locales.

Las franquicias representan un modelo de operación en el que una empresa (o emprendedor) local se encarga en su totalidad o mayoritariamente de la producción o la prestación del servicio a nivel local, pero utilizando la marca registrada y/o las respectivas patentes de la casa matriz; el proceso productivo y prácticas gerenciales provistas por la casa matriz (para garantizar la estandarización del producto o servicio final) y, en algunas ocasiones, utiliza insumos de la casa matriz.

Un caso que ilustra este punto es el de Juan Valdez Café, la cadena de cafeterías propiedad de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia a través de PROCAFECOL, y que utiliza las franquicias como un método para conquistar nuevos mercados. Los franquiciados deben superar un proceso altamente competitivo para ser seleccionados, el cual asegure que el elegido desarrollará el negocio con los estándares de servicio al cliente y entrega del producto deseados por PROCAFECOL.¹⁶ Solo a partir de ese momento los franquiciados pueden utilizar los activos de propiedad intelectual de la empresa (logo, marca e indicación geográfica del café certificado de Colombia), así como el café suministrado por la casa matriz (University of San Diego School of Business, 2014).

Con este modelo, los empresarios y trabajadores locales de la franquicia se benefician del conocimiento implícito en los procesos gerenciales y productivos que, en algunas ocasiones, también promueve la transferencia tecnológica, cuando estos empresarios utilizan los conocimientos adquiridos mientras trabajaron o incluso trabajando aún en la franquicia, para abrir sus propios negocios en el mismo sector, en el primer caso, o cuando se produce paralelamente en otro sector relacionado. Por su parte, las casas matrices deben asegurarse de que el producto o servicio final respete siempre los estándares de calidad y se preserve la reputación de las marcas registradas.

¹⁶ A veces, esto incluye visitas de aprendizaje a Colombia para conocer a cafetaleros y familiarizarse con el negocio.

En este sentido, aunque hay retos importantes para compatibilizar la liberalización de la IED, con la supervisión y regulación necesaria, se puede lograr una IED de calidad. Existen ejemplos de mecanismos y países donde este balance se ha alcanzado de manera satisfactoria. En el Recuadro 3, el caso de Jalisco en México ilustra este fenómeno.

Recuadro 3. **Atraer inversión extranjera de calidad en Jalisco, México**

Se dice que el estado mexicano de Jalisco es responsable del 40% de la industria tecnológica del país (SICYT, s.f.). Según las propias estimaciones del estado, se proyecta que el número de empleo en el sector de tecnología ascienda a los 115 000 empleos, en 2017 (Rodríguez y Love, 2017). El gobierno del estado está comprometido a que estas cifras sigan creciendo y a utilizar la inversión extranjera en tecnología para fortalecer el ecosistema de innovación de Jalisco.

El gobierno del estado de Jalisco juega un papel central en atraer compañías de tecnología a su territorio. Adicional a los bajos costos de electricidad y vida en comparación con los Estados Unidos, Jalisco cuenta con una sólida infraestructura de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) (alta conectividad, centros de desarrollo, docenas de parques industriales y universidades) y ofrece incentivos como: impuestos descontados sobre la nómina, precios competitivos de la tierra, y contribuciones estatales para la capacitación de los empleados y para mejoras de infraestructura. El capital humano de calidad del estado – edad promedio de 26 años, gran cantidad de fuerza de trabajo bilingüe (español e inglés) y un sólido sistema de educación superior (25 universidades y 62 institutos técnicos)– también sirve para atraer inversionistas. Además, una nueva ley que está siendo discutida por el Congreso de Jalisco podría consolidarlo como la vanguardia de innovación en México al exigir que el estado comprometa al menos el 2% de su presupuesto anual para inversiones en ciencia y tecnología (Mexico IT, 2017a y 2017b).

Se están realizando importantes esfuerzos para el crecimiento de la industria tecnológica en Jalisco. En 2013 se creó SICYT, el primer

ministerio de innovación a nivel estatal en México, cuya tarea es promover, facilitar e impulsar la innovación y la competitividad con el objetivo de hacer de Jalisco el estado más avanzado tecnológicamente en México, para 2019. El enfoque multidisciplinario de SICYT emplea las sinergias entre cinco sectores –educación, ciencia, tecnología, innovación social y emprendimiento– para mejorar el bienestar y la calidad de vida en Jalisco (Cumbre de Negocios, S.C. de México, 2015). La atracción de inversiones es esencial para realizar estas sinergias y crear un ecosistema innovador cuya producción sea utilizada tanto en ese estado mexicano como en las cadenas globales de valor.

Con este fin, el gobierno del estado está aprovechando al máximo la dinámica geopolítica actual. Según algunos analistas, la reciente incertidumbre que rodea a Estados Unidos sobre las políticas de inmigración y comercio ha impulsado a Jalisco como centro tecnológico (Semple y Austin, 2017), lo que llevó a su Gobernador a publicar una carta abierta invitando a empresas de tecnología con sede en Estados Unidos a reubicarse en Jalisco (SICYT, 2017).

En 2016, el sector de equipo de alta tecnología de Jalisco recibió IED por valor de USD 206 millones, 20% del total de México.¹⁷ En 2016, el gerente general de Intel en Guadalajara, la capital del estado, afirmó que el laboratorio de investigación local de la compañía produjo 25 patentes en un año (Popescu, 2016). Hace algunos años, la ciudad ganó convertirse sede para el proyecto Creative Digital City de ProMéxico, que revitalizará el centro de Guadalajara debido a la creación de empleos de alta tecnología en el clúster multimedia, fortaleciendo aún más las posiciones de Guadalajara y Jalisco como centros de innovación y creatividad (Gobierno de México, 2016).

¹⁷ Datos de la Secretaría de Economía de México. Específicamente, se define sector de equipo de alta tecnología como fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos.

III.3 EFECTOS EN LOS PAÍSES DE ORIGEN DE LA IED

En esta sección estudiamos los impactos de la IED en los países de origen de la inversión. Empezamos con el impacto en el empleo y examinaremos si el efecto es diferente para trabajadores con diferentes niveles de cualificación. ¿La inversión de EMN en otros países causa una disminución de la demanda de empleo en el país de origen debido a la reubicación de actividades? O, por el contrario, ¿aumenta la demanda de mano de obra por medio de nuevas actividades en el país de origen? Luego, estudiaremos el efecto en la productividad de las empresas y exploraremos el fenómeno del suministro tecnológico, la posibilidad de adquirir conocimiento tecnológico a través de las inversiones en otros países y el potencial de aprender de otras empresas en los países en donde se realiza la inversión.

EMPLEO Y DEMANDA DE TRABAJADORES CUALIFICADOS

Cuando queramos analizar el efecto de la IED sobre la producción nacional y el empleo, debemos distinguir entre la IED vertical y la horizontal.

Como vimos en el Módulo I, la IED horizontal pretende producir lo más cerca posible de los consumidores y clientes para reducir los costos de transporte y, por lo tanto, también se llama “IED en búsqueda de mercado”. Por otro lado, la IED vertical o “IED en búsqueda de eficiencia” pretende minimizar los costos de producción realizando las diferentes actividades en los países en donde estos costos son menores a través de la fragmentación de la producción.

El efecto de la IED horizontal en el empleo del país receptor depende de varios factores, especialmente si la EMN ya exportaba los mismos productos que pretende producir en el mercado de destino. Si la EMN exporta actualmente al mercado de destino, la decisión de invertir en una nueva filial trasladará la producción del país de origen de la EMN al país receptor (Mattes, 2010). Pero si la EMN no exportaba al mercado de destino, no habría reubicación de la producción (que normalmente requiere menos habilidades). En cualquier caso, es

probable que la EMN aumente las actividades de gestión (que tienden a requerir un mayor nivel de habilidades) en el país de origen para coordinar con la nueva filial y también podría aumentar las exportaciones de insumos intermedios y expandir la producción en el país de origen.

Por lo tanto, en el caso de la EMN que anteriormente exportaba al mercado receptor, la cantidad de empleos no cualificados caería en el mercado interno; pero si no exportaba, es probable que permanezca sin cambios. La demanda *relativa* de mano de obra cualificada aumentará en el país de origen de la EMN independientemente de si exportaba o no al mercado de destino.

El efecto esperado de la IED vertical es que las ventas de las filiales en otro país reduzcan el valor agregado total en el país de origen, lo que probablemente reduciría el empleo de trabajo no cualificado en el corto plazo. Sin embargo, a largo plazo la EMN será más competitiva porque cada etapa de producción sucederá en la ubicación con el menor costo, y la disminución inicial en el empleo podrían revertirse si las EMN ganan cuotas de mercado debido al ahorro de costes inducido por la IED.

La teoría de la IED vertical predice que la demanda de habilidades y de capital aumente *relativamente* en los países de origen desarrollados, ya que las actividades de uso intensivo de mano de obra se transfieren a países de mano de obra con menor remuneración.

La literatura predice que la IED horizontal y las exportaciones del país de origen serán sustitutos, y que la IED vertical y las exportaciones del país de origen serán complementarios, como a través de las ventas de insumos intermedios (Head y Ries, 2001; Markusen y Maskus 2001).

Utilizando datos de empresas manufactureras japonesas, Head y Ries (2001), por ejemplo, encuentran evidencia de complementariedad entre la IED y las exportaciones de acuerdo con la teoría de la IED vertical. Los autores también toman en cuenta las empresas que no están integradas verticalmente y, por eso, es poco probable que suministren sus instalaciones de ensamblaje en países extranjeros por productos intermedios producidos en el país de origen, y encuentran sustituibilidad entre la IED y las exportaciones. Blonigen (2001) llega a la misma conclusión: tanto la complementariedad como la sustituibilidad pueden surgir entre multinacionales y filiales extranjeras.

Por ejemplo, la inversión japonesa en *ensamblaje de automóviles* en los Estados Unidos es complementaria a las exportaciones de partes de automóviles de Japón. En cambio, la IED japonesa de producción de autopartes en los Estados Unidos sustituye a las exportaciones de partes de automóviles de Japón. Por lo tanto, los estudios empíricos apoyan en términos generales las teorías de IED horizontal prediciendo sustituibilidad, y las teorías de IED vertical prediciendo complementariedad.¹⁸

El efecto de la IED sobre la intensidad de las actividades en el país de origen encaja en el debate sobre las fuentes de la creciente brecha salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados, desde los años ochenta, especialmente en Estados Unidos.

Si las empresas de los países de altos ingresos fragmentan su proceso de producción y subcontratan a empresas en los países de mano de obra con salarios inferiores, esto lleva a un cambio dentro de la industria en la especialización y en la demanda de habilidades. Por ejemplo, una firma de computadores producidos en Japón puede mover sus operaciones de ensamble a Filipinas, pero puede retener la producción de microchips en Japón y posiblemente expandirla.

Adicionalmente, se necesitará una mayor actividad administrativa en la sede principal de Japón para manejar el comercio de insumos intermedios en toda la cadena de producción. La teoría de la IED vertical proporciona apoyo a estos mecanismos: las actividades de la sede son más intensivas en habilidades que el ensamblaje y cuando éste se traslada a países en desarrollo, la demanda relativa de habilidades aumenta en el país de origen.

Tanto la inversión extranjera horizontal como la vertical muy probablemente llevara a mayor especialización en trabajos cualificados en el país de origen.

Esto resalta los efectos distributivos del comercio internacional y la inversión, y la importancia de los programas de reentrenamiento o ajuste en los que los trabajadores que perdieron sus empleos podrían mejorar sus habilidades y quizá pasar de actividades de producción a actividades de la sede.

¹⁸ La cuestión de la complementariedad versus la sustituibilidad se evalúa principalmente con los datos de los países desarrollados que invierten. Por lo tanto, parece que no existen estudios sobre este tema enfocados en ALC.

Podemos estudiar el papel de las EMN en la demanda relativa de habilidades mediante un análisis de la relación entre la cuota de mano de obra cualificada de una empresa a los salarios de trabajadores cualificados y no cualificados, la producción, y una variable que mide la importancia de las actividades multinacionales de la empresa (Head y Ries, 2002). Este estudio encuentra que los efectos de la actividad de las EMN a la cuota de mano de obra cualificada aumentan cuando una mayor parte de la inversión extranjera está en filiales en países de bajos ingresos, resultado consistente con la IED vertical que contribuye a una mayor especialización en el trabajo cualificado del país de origen.

Para concluir, la IED, y especialmente la IED vertical hacia los países de mano de obra con salarios inferiores, tiene un efecto positivo para la mano de obra cualificada de las EMN en el país de origen. Los efectos globales en la demanda de empleo dependen de distintos factores: si la inversión toma la forma de IED vertical o IED horizontal, y si la EMN ya exportaba al mercado en el que invertirá. En cualquier caso, el efecto más probable es que la demanda de mano de obra cualificada aumentará en el país de origen, en términos relativos. Podemos esperar que esto sea beneficioso para el país de origen, pero también que tenga efectos distributivos.



SUMINISTRO TECNOLÓGICO Y PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS

Las EMN no solo invierten en otros países para producir cerca de su mercado o para beneficiarse de las diferencias en los precios de los factores como los productos intermedios o salarios inferiores. Las EMN también podrían invertir con el objetivo de aprender de otras empresas y adquirir sus conocimientos tecnológicos. Ahora estudiaremos este tema sobre **suministro de tecnología**.

Además de producir cerca de su mercado o beneficiarse de diferencias en precios de factores, las EMN también invierten en otros países para aprender de otras empresas y adquirir sus conocimientos tecnológicos.

Dado que los conocimientos tecnológicos se concentran geográficamente, las EMN sin ninguna ventaja competitiva específica pueden ubicar sus plantas en áreas relativamente abundantes en conocimiento intensivo para adquirir nuevas tecnologías y conocimientos directamente, o por medio de efectos de desbordamiento (externalidades). Los estudios empíricos han evaluado la relevancia del suministro tecnológico (*technology sourcing*) utilizando un promedio ponderado de los niveles de tecnología donde las multinacionales han invertido.

Los resultados han sido variados. Por una parte, Braconier, Ekholm y Knarvik (2001), utilizando datos de empresas suecas, no encuentran evidencia empírica que sustente esta teoría de las externalidades, incluso para la IED en el exterior, cuando incluye indicadores de I+D inducidos por el suministro tecnológico. Sin embargo, los autores reconocen que la falta de pruebas de los efectos indirectos podría deberse a que Suecia se encuentra cerca de la frontera tecnológica. Por otro lado, van Pottelsberghe de la Potterie y Lichtenberg (2001) trabajan con datos de la OCDE para 13 países y encuentran evidencia empírica de aumentos de la productividad como resultado de las inversiones de EMN en países receptores intensivos en I+D.

Con respecto a la productividad de las empresas, podemos hacer tres preguntas separadas. Primero: ¿son las EMN *incondicionalmente* más productivas que las empresas nacionales, simplemente comparando los promedios? Sobre esta pregunta, las EMN son significativamente más productivas que las empresas

nacionales, como discutimos en los hechos estilizados en el Módulo I, Sección 3. Helpman, Melitz y Yeaple (2004) identificaron una prima de productividad del 60% de las EMN sobre las firmas nacionales no exportadoras usando datos de Estados Unidos.

Segundo: ¿son las EMN *condicionalmente* más productivas que las empresas nacionales?, es decir, ¿son las EMN más productivas debido a ciertas características que poseen en comparación con las empresas nacionales, como el tamaño y el sector productivo en el que se encuentran, y no porque sean multinacionales? Barba Navaretti y Castellani (2004) tomaron en cuenta estos factores, y encontraron que la productividad de un grupo de empresas italianas fue 17% más alta.

Y, tercero: ¿es posible identificar una *relación causal* entre convertirse en multinacional y cambios en el desempeño productivo? Puesto de otra manera, ¿las empresas se vuelven más eficientes porque son EMN, o por el contrario esto se debe simplemente a que las empresas eficientes se auto-seleccionan para convertirse en EMN? Para responder a esta pregunta, es necesario controlar la auto-selección de las empresas en el estatus multinacional. Por lo tanto, los investigadores siguen a las empresas a lo largo del tiempo y analizan solamente aquellas que cambian su estatus de EMN, convirtiéndose así en multinacionales, con empresas similares que no cambian de estatus. Aplicando esta metodología, Barba Navaretti y Castellani (2004) encuentran que la tasa de crecimiento de la productividad doméstica es 5% más alta para las empresas que se convierten en EMN en comparación con las empresas nacionales que nunca cambian de estatus y se mantienen como empresas domésticas. Arnold y Javorcik (2009) también exploran el efecto causal de ser una EMN en la productividad utilizando datos de Indonesia. Concluyen que las filiales de multinacionales, tres años después de haberse convertido en multinacionales, son 13,5% más productivas que las empresas nacionales comparables.

Para concluir, vemos que la literatura no ofrece una conclusión inequívoca sobre la existencia del suministro tecnológico, aunque hay alguna evidencia de que podría ser posible dependiendo de los niveles tecnológicos relativos del país de origen y del receptor. Está claro que las EMN son más productivas que las nacionales, y el análisis a lo largo del tiempo proporciona evidencia de que existe un efecto causal y que una empresa se convierte en multinacional tiene mayor productividad, en lugar de que las empresas más productivas que se convierten en multinacionales simplemente porque son más competitivas.

III.4 SÍNTESIS DEL MÓDULO

En este módulo hemos estudiado los efectos económicos de la IED. Comenzamos con el impacto de la IED en el crecimiento económico, encontrando que los efectos son positivos bajo ciertas condiciones (nivel mínimo de capital humano en el país receptor, política comercial abierta y bajo nivel de ingresos). El análisis sobre ALC ha demostrado que, en la mayoría de los estudios, los efectos de la IED en el crecimiento son incondicionalmente positivos. Esta evidencia sugiere que para muchos países de ALC la atracción de IED contribuye al crecimiento económico en general.

También hemos analizado con más detalle los efectos sobre el mercado laboral y de bienes, y los efectos de desbordamiento. A través de estas externalidades, las empresas locales se benefician de la presencia de EMN. Existe una sólida evidencia de la existencia de pequeños efectos de desbordamiento, que son nuevamente condicionales, dependiendo de factores como trabajadores cualificados en el país receptor y mediante el modelo de negocio de empresas conjuntas (EMN y empresa local).

Finalmente, exploramos el impacto de la IED en los países de origen, en particular en la demanda de mano de obra, los efectos salariales diferenciales en los trabajadores de cualificación mayor y menor, y en la productividad de las empresas de origen al convertirse en multinacionales. Hemos visto que el efecto probable de la IED es una mayor especialización en actividades que requieren mayores cualificaciones y, con eso, mayores salarios, lo que es beneficioso para el país de origen en general. La productividad de las EMN es mayor que la de las empresas nacionales y existe cierta evidencia de un efecto causal sobre la productividad al convertirse en una empresa multinacional.

III.5 BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Aitken, B.J., Hanson, G., y Harrison, A.E. (1997). Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior. *Journal of International Economics*, 43 (1-2): 103-132. Recuperado de: https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1163&context=mgmt_papers

Aitken, B., Harrison, A. y Lipsey, R. E. (1996). Wages and foreign ownership. A comparative study of Mexico, Venezuela and the United States. *Journal of International Economics*, 40(3-4): 345-371.

Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. y Sayek, S. (2004). FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets. *Journal of International Economics*, 64(1): 89-112.

Arnold, J. y Javorcik, B. (2009). Gifted kids or pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia. *Journal of International Economics*, 79(1): 42-53.

Balasubramanyam, V. N., Salisu, M. y Sapsford, D. (1996). Foreign Direct Investment and Growth in EP and is Countries. *The Economic Journal*, 106(434): 92-105.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*. En: Crespi, G., Fernández-Arias, E. y Stein, E. (Eds.). Recuperado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/6634>

Barba Navaretti, G. y Castellani, D. (2004). *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals* [Documento de Debate del CEPR nº 4284]. Londres: Centre for Economic Policy Research.

Barba Navaretti, G. y Venables, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.

Bekkers, E. y Macskasi, I. (2017). Sectoral Determinants of Foreign Affiliate Sales Employing European Data. *Review of International Economics*, 25(4): 831-855.

Bengoa, M. y Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19(3): 529-545.

Bergstrand, J. H. y Egger, P. (2007). A knowledge-and-physical-capital model of international trade flows, foreign direct investment, and multinational enterprises. *Journal of International Economics*, 73(2): 278-308.

Blomstrom, M., Lipsey, R. y Zejan, M. (1992). *What Explains Developing Country Growth?* [Documento de trabajo NBER n° 4132]. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w4132>

Blonigen, B. A. (2001). In search of substitution between foreign production and exports. *Journal of International Economics* 53(1): 81-104.

Borensztein, E., De Gregorio, J. y Lee, J-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1): 115-135.

Braconier, H., Ekholm, K. y Knarvik, K. (2001). In search of FDI-transmitted R&D spillovers: A study based on Swedish data. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(4): 644-665.

Brainard, S. L. (1997). An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade. *The American Economic Review*, 87(4): 520-544.

Braunstein, E. (2002). Gender, FDI and Women's Autonomy: A Research Note on Empirical Analysis. [Ensayo presentado a la conferencia *Trade Liberalization and Reproductive Health Linkages*, International Center for Research on Women], Washington, D. C. Recuperado de: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.534.4193&rep=rep1&type=pdf>

Bruno, R. L. y Campos, N. F. (2013). *Reexamining the Conditional Effect of Foreign Direct Investment* [Documento de Debate del IZA DP n° 7458]. Bonn: Institute for the Study of Labor.

Burstein, A. y Vogel, J. (2016). International Trade, Technology, and the Skill Premium. *Journal of Political Economy*, 125(5): 1356-1412.

Carré, F. y Tilly, C. (2017). *Where Bad Jobs Are Better: Retail Jobs Across Countries and Companies*. Nueva York: Russell Sage Foundation.

Castillo, V., Maffioli, A., Rojo, S. y Stucchi, R. (2014). *Knowledge Spillovers of Innovation Policy through Labor Mobility: An Impact Evaluation of the FONTAR Program in Argentina*. [Documento del trabajo del BID n° IDB-WP-488]. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/4779>

Collier, S. y Sater, W. F. (1996). *A History of Chile, 1808-1994*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cumbre de Negocios, S. C. de México (2015). *The Case: The Ministry of Innovation, Science and Technology of Jalisco*. Recuperado de: https://www.cumbredenegocios.com.mx/newsletter/en/el_caso.html

De Mello Jr., L. R. (1997). Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey. *The Journal of Development Studies*, 34(1): 1-34.

De Mello Jr., L. R. (1999). Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51(1): 133-151.

Egger, H. y Kreickemeier, U. (2009). Firm Heterogeneity and the Labor Market Effects of Trade Liberalization. *International Economic Review*, 50(1): 187-216.

Elson, D. (1994). Male Bias and Women's Work in Mexico's Border Industries. En: Elson, D. (Ed.), *Male Bias in the Development Process*. Nueva York: St. Martin's Press.

Empresa Nacional de Petróleo de Chile (ENAP). (s.f.). *La Empresa*. Recuperado de: <https://www.enap.cl/pag/100/776/historia>

ENAP (2016). *Annual Report 2016*. [Documento PDF]. Recuperado de: <https://www.enap.cl/descarga/forzada/5095>

ENAP (2017). *Empresa Nacional del Petróleo Q3 2017 – Results Presentation*. [Documento PDF]. Recuperado de: <https://www.enap.cl/descarga/forzada/5482>

Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (1996). Foreign investment, outsourcing and relative wages. En: Feenstra, R. C., Grossman, G. M. e Irwin, D. A. (Eds.), *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*. Cambridge: MIT Press.

Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (1997). Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras. *Journal of International Economics*, 42(3-4): 371-393.

Feenstra, R. C. (1998). *Facts and Fallacies about Foreign Direct Investment*. [Documento de Trabajo de UC Davis n° 98-04].

Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (2001). *Global Production Sharing and Rising Inequality A Survey of Trade and Wages*. [Documento de trabajo NBER n° 8372]. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w8372>

Fussell, E. (2000). Making labour flexible: The recomposition of Tijuana's maquiladora female labour force. *Feminist Economics*, 6(3): 59-79.

Gobierno de México (2016). *Guadalajara, Latin America's New Digital Hub*. Recuperado de: <https://www.mexico.mx/en/articles/guadalajara-latin-americas-new-digital-hub>

Goldberg, P. K. y Pavcnik, N. (2007). Distributional Effects of Globalization in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, 45(1): 39-82.

Haddad, M. y Harrison, A. (1993). Are there positive spillovers from direct foreign investment?: Evidence from panel data for Morocco. *Journal of Development Economics*, 42(1): 51-74.

Hanson, G. y Harrison, A. (1999). Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico. *Industrial and Labor Relations Review*, 52(2): 271-288.

Harrison, A. (1996). Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries. *Journal of Development Economics*, 48(2): 419-447.

Havranek, T. e Irsova, Z. (2011). Estimating vertical spillovers from FDI: Why results vary and what the true effect is. *Journal of International Economics*, 85(2): 234-244.

Hazarika, G. y Otero, R. (2004). Foreign Trade and the Gender Earnings Differential in Urban Mexico. *Journal of Economic Integration, Special Issue*, 19(2): 353-373.

Head, K. y Ries, J. (2001). Overseas investment and firm exports. *Review of International Economics*, 9(1): 108-122.

Head, K. y Ries, J. (2002). Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms. *Journal of International Economics*, 58(1): 81-105.

Helpman, E., Melitz, M. y Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1): 300-316.

Helpman, E., Itskhoki, O. y Redding, S. J. (2010). Inequality and unemployment in a global economy. *Econometrica*, 78(4): 1239-1283.

Hsu, L. (2012). Inward FDI in Singapore and its policy context. *Columbia FDI Perspectives, Country Profiles*. Nueva York: Columbia Center on Sustainable Investment. Recuperado de: http://ccsi.columbia.edu/files/2014/03/Singapore_IFDI_-_FINAL_-_31_May_2012.pdf

Irsova, Z. y Havranek, T. (2013). Determinants of Horizontal Spillovers from FDI: Evidence from a Large Meta-Analysis. *World Development*, 42(C): 1-15.

Jamasmie, C. (2016). *Community opposition forces Newmont to abandon Conga project in Peru* Recuperado de: <http://www.mining.com/community-opposition-forces-newmont-abandon-conga-project-peru>

Javorcik, B. S. y Spatareanu, M. (2011). Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the origin of investors. *Journal of Development Economics*, 96(1): 126-138.

Javorcik, B. S. (2015). Does FDI Bring Good Jobs to Host Countries? *World Bank Research Observer*, 30(1): 74-94.

Keller, W. y Yeaple, S. R. (2013). The gravity of knowledge. *The American Economic Review*, 103(4): 1414-1444.

Kozacek, C. (2014, 21 de noviembre). *Peru and Chile Gold Mine Projects Address Water Concerns*. Circle of Blue. Recuperado de: <http://www.circleofblue.org/2014/world/peru-chile-gold-mine-projects-address-water-concerns>

Kugler, M. (2006). Spillovers from foreign direct investment: Within or between industries? *Journal of Development Economics*, 80(2): 444-477.

Maffioli, A., Stucchi, R., Kannebley Júnior, S. y Araújo, B. C. (2013). *Productive Development Policies and Innovation Spillovers through Labor Force Mobility: The Case of the Brazilian Innovation Support System*. [Documento de trabajo del BID n° IDB-WP-459]. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/4682>

Markusen, J. y Maskus, K. E. (2001). *General Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence*. [Documento de trabajo de NBER n° 8334]. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w8334>

Matsuyama, K. (2007). Beyond icebergs: towards a theory of biased globalization. *Review of Economic Studies*, 74(1): 237-253.

Mattes, A. (2010). *The Impact of Horizontal and Vertical FDI on Labor Demand for Different Skill Groups* [Documento de debate de IAW n° 59]. Tübingen: Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung, University of Tübingen. Recuperado de: www.iaw.edu/RePEc/iaw/pdf/iaw_dp_59.pdf

Mexico IT (2017a). *Jalisco Introducing Law to Increase Government Spending On Technology* [Comunicado de prensa]. Recuperado de: <http://www.mexico-it.net/jalisco-making-law-increase-government-spending-technology/>

Mexico IT (2017b). *Why Invest in the State of Jalisco?* [Comunicado de prensa]. Recuperado de: <http://www.mexico-it.net/invest-state-jalisco/>

Oladipo, O. S. (2013). Does foreign direct investment cause long run economic growth? Evidence from the Latin American and the Caribbean countries. *International Economics and Economic Policy*, 10(4): 569-582.

Oldenski, L. (2012). Export versus FDI and the communication of complex information. *Journal of International Economics*, 87(2): 312-322.

Oostendorp, R. H. (2009). Globalization and the Gender Wage Gap. *The World Bank Economic Review*, 23(1): 141-161. Recuperado de: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3256>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2002). *Glossary of Statistical Terms: Cartel*. Recuperado de: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3157>

OCDE (2008a). *Do Multinationals Promote Better Pay and Working Conditions?* París: OECD Employment Outlook.

OCDE (2008b). *The Social Impact of Foreign Direct Investment* [OECD Policy Brief].

Popescu, A. (2016). Is Mexico the next Silicon Valley? Tech boom takes root in Guadalajara. *Washington Post*. Recuperado de: https://www.washingtonpost.com/business/is-mexico-the-next-silicon-valley-tech-boom-takes-root-in-guadalajara/2016/05/13/61249f36-072e-11e6-bdcb-0133da18418d_story.html?utm_term=.a655811adc3f

Rodríguez-Clare, A. (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *The American Economic Review*, 86(4): 852-873.

Rodríguez, S. y Love, J. (2017, 17 de octubre). *Mexico tech industry benefits from U.S. anti-immigration stance*. Reuters. Recuperado de: <https://www.reuters.com/article/us-trump-effect-mexico-tech/mexico-tech-industry-benefits-from-u-s-anti-immigration-stance-idUSKBN1CM1F2>

Ruiz-Nápoles, P. (2004). Export, Growth and Employment in Mexico, 1978-2000. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(1): 105-124. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/4538912>

Schrank, A. (2001). Export Processing Zones: Free Market Islands or Bridges to Structural Transformation? *Development Policy Review*, 19(2): 223-242. Recuperado de: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-7679.00132/full>

Scitovsky, T. (1954), Two Concepts of External Economies. *Journal of Political Economy*, 62(2): 143-151.

Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología (SICYT). (s.f.). *Innovation & Entrepreneurship Ecosystem in Jalisco* [Documento PDF]. Recuperado de: <https://sicyt.jalisco.gob.mx/sites/sicyt.jalisco.gob.mx/files/come2jaliscoppt.pdf>

Semple, K. y Austin, I. (2017). America's Competitors Angle for Silicon Valley's Business. *New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2017/08/02/world/trump-h1b-visa-silicon-valley-immigration.html>

SICYT (2017). *Come2Jalisco*. Recuperado de: <https://sicyt.jalisco.gob.mx/content/come2jalisco>

Suanes, M. y Roca-Sagalés, O. (2015). Inversión extranjera directa, crecimiento económico y desigualdad en América Latina. *El Trimestre Económico*, 82(3): 675-706.

Suanes, M. (2016). Foreign direct investment and income inequality in Latin America: a sectoral analysis. *Revista CEPAL* (118): 45-61.

Tondl, G. y Prüfer, P. (2007). *Does it Make a Difference? Comparing Growth Effects of European and North American FDI in Latin America*. [Proceedings of the German Development Economics Conference, Göttingen 2007]. Göttingen: Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics n° 26.

Topalova, P. (2007). Trade liberalization, poverty and inequality: evidence from Indian districts. En Harrison, A. (Ed.), *Globalization and Poverty*. Chicago: University of Chicago Press/NBER.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2011) Best Practices in Investment for Development. How to integrate FDI and skill development: Lessons from Canada and Singapore. *UNCTAD Investment Advisory Series B, number 5*. Recuperado de: http://unctad.org/en/Docs/diaepcb2010d5_en.pdf

UNCTAD (2014). *Investment by TNCs and Gender: Preliminary Assessment and Way Forward*. Ginebra, Suiza: UNCTAD. Recuperado de: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d4_en.pdf

University of San Diego School of Business. (2014). Juan Valdez Café: Strategies for Growth in a Global Context. [Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=Jnd34Qp7RGc>

Utar, H. y Torres Ruiz, L. B. (2013). International Competition and Industrial Evolution: Evidence from the Impact of Chinese Competition on Mexican Maquiladoras. *Journal of Development Economics*, 105(C): 267-287. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387813001193#>

Van Pottelsberghe de la Potterie, B. y Lichtenberg, F. (2001). Does Foreign Direct Investment Transfer Technology Across Borders? *The Review of Economics and Statistics*, 83(3): 490-497.

Vandenbussche, H. y Zanardi, M. (2010). The chilling trade effects of antidumping proliferation. *European Economic Review*, 54(6): 760-777.

Walmart. (s.f.). *Our Locations* Recuperado de: <https://corporate.walmart.com/our-story/our-locations>

Wheeler, D. y Mody, A. (1992). International investment location decisions: The case of U.S. firms. *Journal of International Economics*, 33(1-2): 57-76.

Yang, B. (2008). FDI and growth: a varying relationship across regions and over time. *Applied Economics Letters*, 15(2): 105-108.

Yeaple, S. (2003). The Role of Skill Endowments in the Structure of U.S. Outward Foreign Direct Investment. *Review of Economics and Statistics*, 85(3): 726-734.

