



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

# **CONSECUENCIAS ECONÓMICAS EN LOS PAÍSES EMISORES Y RECEPTORES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

Autor: Jaime Pinedo Tejada  
Director: Aurora García Domonte

# Índice

<b>Resumen .....</b>	<b>3</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Introducción .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Teorías generales sobre los efectos de la IED .....</b>	<b>9</b>
<b>3. Efectos de la IED en países emisores en vías de desarrollo.....</b>	<b>11</b>
<b>4. Efectos de la IED en países emisores desarrollados.....</b>	<b>15</b>
<b>5. Efectos de la IED en países receptores en vías de desarrollo .....</b>	<b>22</b>
<b>6. Efectos de la IED en países receptores desarrollados .....</b>	<b>35</b>
<b>7. Conclusiones.....</b>	<b>38</b>
<b>8. Bibliografía.....</b>	<b>41</b>

## **Resumen**

En este estudio se realiza un análisis profundo, riguroso y crítico de los efectos de la IED, tanto en países emisores como, en receptores de la misma. Para obtener resultados más fiables, y como novedad respecto a otros estudiosos de la materia, también se dividen los países en función de su desarrollo económico y social. Para cada variante del análisis se realiza, en primer lugar, un análisis de los estudios más importantes de la materia, además de otros estudios relevantes. El análisis incluye lo que expone cada autor, una comparación con los resultados de otros autores y determina si concuerda con el consenso de la literatura científica sobre el asunto. Para finalizar el análisis, se expone una breve opinión sobre los resultados de cada análisis. En general, hemos encontrado resultados mixtos para cada apartado analizado. Sin embargo, la tendencia general indica que el efecto del IED es positivo en la mayoría de los supuestos. El efecto positivo puede ser magnificado o reducido dependiendo de las políticas en torno al comercio y la apertura económica del país. También depende de otros factores que no se pueden cambiar tan a corto plazo como las políticas. Estos factores son el desarrollo tecnológico, el desarrollo de mercados financieros, la diferencia entre la tecnología del país y el de las empresas que entran y el nivel de educación de los trabajadores del país, entre otros.

## **Abstract**

This paper thoroughly analyses the home and host country effects of FDI. In order to achieve more reliable results, we further divided, both home and host countries, into developing and developed countries. For each of them, we firstly we examine the most important research in the matter as well as other relevant information. This first analysis includes the findings of each of the researchers, a comparison with the results of other researchers and, finally, it determines if the results match with the general consensus in the subject. In addition, a short opinion about the results is given at the end of each section. The results obtain have been mixed. However, in general, the results have suggested that FDI has a positive effect on the countries analyzed. This complementary effect can be reduced or magnified due to different factors. Some of them can be changed very quickly, such as economic policies and policies towards trade and economic

openness. However, other factors take much more time to change. Some of these factors are economic development, the difference between technological development between foreign businesses that enter a country and that country, technological development in general, labor force skills and development of financial markets.

## **1. Introducción**

Como su título indica, este trabajo de fin de grado versa sobre los efectos económicos que produce en los distintos países que sus empresas elijan producir en el extranjero en vez de producir en el país de origen y exportar. Este trabajo analizará los efectos económicos que tiene elegir la inversión extranjera directa como método para servir a los mercados en el extranjero (a partir de ahora IED) en vez de las exportaciones, a través de distintas variables económicas, como son el empleo, el crecimiento económico, la tecnología y los salarios. El análisis de estas variables permitirá averiguar si la IED tiene una relación sustitutiva con las exportaciones, es decir, si un aumento de la misma supone una disminución de las exportaciones del país emisor, con la consecuente desindustrialización del país. O si, por el contrario, el incremento de la IED produce un efecto complementario en las mismas, dicho de otra manera, si un aumento de la IED tiene a incrementar las exportaciones de ese país.

Para discernir las consecuencias de optar por una u otra opción, se analizará la literatura científica existente, analizando los resultados de los estudios más importantes sobre la materia y otros estudios que también puedan ser relevantes. También se hará un análisis crítico de los resultados obtenidos por los distintos autores, juzgando la fiabilidad de los resultados de estos estudios atendiendo a su metodología, sus fuentes de investigación y si los resultados de un determinado autor son consistentes con otros estudios. Para lograr realizar un estudio sistemático y concienzudo del asunto se realizará una distinción entre los efectos en los países emisores y receptores de IED y también entre países en vías de desarrollo y aquellos que se consideran desarrollados. La necesidad de hacer una distinción entre países emisores y receptores de IED es obvia, pero también es necesaria realizar una distinción entre países desarrollados y países en vías de desarrollo porque, tal y como se explicará más adelante, los motivos que llevan a unos y a otros a invertir en el extranjero son totalmente distintos y las consecuencias también pueden serlo.

Principalmente, son dos los motivos que me han llevado a elegir este tema. El primero es que se trata de un tema del que no existe una teoría generalmente aceptada por la comunidad científica ya que, a pesar de que existen múltiples estudios sobre el tema, también hay múltiples resultados contradictorios. Esto hace que sea necesario que se indague en los múltiples estudios existentes, que se evalúe su calidad e idoneidad antes de tomar una decisión sobre qué resultados son más convincentes. El hecho de que no haya consenso entre los economistas hace que el tema sea mucho más interesante desde un punto de vista intelectual que un tema en el que ya esté claro cual va a ser el resultado de la investigación antes de, ni siquiera, empezar a estudiarlo. En segundo lugar, este tema no puede ser más actual. Vivimos en una época en la que la globalización es un fenómeno imparable, que tiene como efecto que las empresas ya no solo compitan a escala local, sino que compiten a escala global. La competencia es más feroz e intensa que nunca y, en muchos casos, convierte la internacionalización en algo necesario para lograr la mera supervivencia.

Los legisladores se han dado cuenta de esta nueva y feroz competencia y se han preocupado de los efectos que puede tener en las empresas locales. Por un lado, temen que las empresas extranjeras, más productivas y tecnológicamente avanzadas, desplacen a las locales. Por otro lado, también les preocupa que sus propias empresas decidan invertir su capital en el extranjero en vez de invertirlo en la economía local, produciendo un efecto de desindustrialización en el país de origen con la consecuente pérdida de trabajos y en detrimento de la economía local. Recientemente, estos temores han pasado de ser algo que meramente se trataba en ámbitos académicos o tecnocráticos a ser un tema de conocimiento y preocupación general debido al ascenso al poder de gobiernos de carácter proteccionista, como son el gobierno de Donald Trump en EE.UU. y el gobierno de Giuseppe Conte en Italia, entre otros. La relevancia que ha cobrado este tema en los últimos años junto con la falta de consenso en la doctrina merece que este tema sea estudiado a fondo.

Antes de proceder al análisis es necesario conocer que se entiende por IED y por exportaciones. Tal y como indica Lipsey (2002), existen dos conceptos de IED. El

primero de ellos se entiende como un flujo de capitales entre países destinado a adquirir acciones de empresas en el extranjero. El otro concepto de IED supone que un individuo o una empresa de un determinado país invierta su capital en actividades productivas de otro país. La diferencia entre ambas son que en el segundo caso se invierte en activos tangibles que suelen requerir la construcción de una fábrica, o tener oficinas o similares. En el primer caso, tan solo se produce una compraventa de acciones sin el objetivo de tomar el control efectivo de la empresa radicada en el país extranjero. Por ello, al contrario que en el primer caso, no se realiza ningún tipo de construcción ni inversión en bienes tangibles en el país de destino. Para el análisis realizado en este trabajo se utilizará principalmente el segundo de estos conceptos, ya que es el que realmente tiene repercusión en las economías de los países. Por otro lado, exportaciones son aquellos casos en los que un producto se produce en un determinado país y se transporta a otro distinto para ser vendido.

Además de definir los conceptos principales a tratar, también debemos mencionar los principales motivos que llevan a las empresas multinacionales a decantarse por un modelo u otro a la hora de vender sus productos en el extranjero. De acuerdo con la teoría del Ciclo del Producto de Vernon (1966), en un primer momento, las empresas multinacionales elijen entrar en un país nuevo a través de exportaciones debido a que es el método menos arriesgado. Exportar tus productos a un país nuevo es menos arriesgado que construir una fábrica en el mismo porque no requiere grandes inversiones de capital en activos fijos. Los costes de exportar son costes variables y no exigen un gran desembolso, por lo que, si se da el caso de que el producto no tiene éxito en el país al que se exporta, bastaría con cesar las exportaciones para evitar pérdidas continuadas y significativas a lo largo del tiempo. Sin embargo, construir o comprar una fábrica en un país donde se pretende vender productos requiere una gran inversión en terreno, maquinaria, empleados e infraestructura, entre otros. Este tipo de inversiones solo son rentables a largo plazo. Por ello, si resulta que el producto no tiene éxito en ese mercado, la empresa sufrirá importantes pérdidas al verse atrapada con un costoso activo no productivo.

Tan solo cuando la demanda del producto es suficientemente grande y estable las empresas consideran la opción de invertir en medios de producción en el país de destino. Las empresas suelen decidir empezar a producir en el país de destino porque ofrece ciertas ventajas competitivas que el país de origen no tiene. Algunas de estas ventajas pueden ser: mano de obra barata, un mayor conocimiento del mercado, mayor desarrollo tecnológico, mano de obra más cualificada, evitar costes de transporte, mayor acceso a materia prima o evitar aranceles, entre otros.

El trabajo consta de seis secciones principales sin contar con la introducción. En la primera de ellas que, corresponde con el apartado dos, se realizará un análisis de las teorías generales que pretenden dar respuesta a los efectos de la IED. La segunda sección, que se corresponde con el apartado tres, aborda la cuestión de los efectos de la IED en países emisores emergentes o en vías de desarrollo. La tercera sección, que se corresponde con el apartado cuatro, responde a los efectos que tiene la IED también en países emisores, pero en este caso desarrollados. La cuarta sección, que se corresponde con el apartado cinco, analiza los efectos de la IED en países receptores en vías de desarrollo. La quinta sección, correspondiente con el apartado seis, da respuesta a los efectos de la IED en países receptores desarrollados y, finalmente, la sección sexta, correspondiente con el apartado siete, ofrece una conclusión en la que se analizan los resultados en su conjunto y en la que se enuncian los efectos que creo que tiene la IED en los distintos conjuntos de países analizados.

## **2. Teorías generales sobre los efectos de la IED**

Existen dos teorías generales sobre los efectos de la IED en sus países emisores. La primera de ellas dice que existe un efecto sustitutivo entre las exportaciones y la IED. Esto significa que si en un país aumenta la IED se reducirán las exportaciones. La lógica de este razonamiento radica en que los recursos de los que disponen las empresas son escasos, por lo que, si una empresa decide invertir en el extranjero en vez de invertir en su país de origen, supondrá que se construirán menos fábricas o similares en el país de origen. La construcción de nuevas fábricas en países extranjeros supondría que la empresa en cuestión abastecería la demanda de su producto a través de esas fábricas, por lo que se produciría un efecto sustitutivo entre la IED y las exportaciones. Este efecto sustitutivo conllevaría la desindustrialización del país de origen de la IED, con la consecuente pérdida de empleos y deterioro de la economía. Además, la balanza de pagos del país se verá afectada negativamente por la reducción de las exportaciones, situación que, si se prolonga a lo largo del tiempo, podría causar problemas en la economía de los países afectados.

Existe una segunda teoría que, tal y como dice Bhasin & Paul (2016), sugiere que la relación entre la IED y las exportaciones es complementaria. Es decir, que un incremento en la IED resultaría en un aumento en la cantidad de exportaciones del país emisor de IED. A priori, esto podría parecer contrario a la lógica, ya que la lógica sugiere que, si se invierte en producir en el extranjero en vez de en el país de origen, este último se verá afectado negativamente. Sin embargo, es posible que el efecto sea complementario si, por ejemplo, el país de origen es una fuente de materias primas de bajo coste y el país de destino de la IED es un país tecnológicamente avanzado. En esta situación es probable que aumenten las exportaciones del país de origen ya que el incremento de producción en el país de destino supondrá, a su vez, que aumente la demanda de materias primas. Este tipo de conexiones en el proceso de producción se traducirán en una relación complementaria entre la IED y las exportaciones.

En cuanto al país de destino de la IED, el debate no solo se centra en si la entrada de inversiones extranjeras tiene un efecto positivo o negativo en sus industrias. El debate también se centra en qué variables económicas afecta con más y con menos intensidad. A lo largo del trabajo analizaremos los efectos que tiene la IED en los salarios, la productividad, la tecnología y el crecimiento económico del país de destino.

### **3. Efectos de la IED en países emisores en vías de desarrollo**

Tal y como dice Bhasin & Paul (2016), la IED proveniente de los países en vías de desarrollo ha adquirido una creciente importancia recientemente. A pesar de que este tipo de inversión ha procedido tradicionalmente de países desarrollados y ha ido a parar a países en vías de desarrollo, esta tendencia está cambiando en los últimos años, de forma que la IED emitida por países emergentes ha ascendido desde un 4% en 1995 hasta un 25% en 2015. Este fuerte incremento en términos relativos no se debe, tanto, al incremento de IED desde países emergentes, sino a la reciente disminución desde países desarrollados debido a incertidumbres geopolíticas (World Bank, 2018). En un primer momento esto nos puede parecer sorprendente, ya que las causas tradicionales por las que las empresas invierten en el extranjero son la obtención de mano de obra barata y la obtención de materias primas baratas, ambas presentes en los países en vías de desarrollo. A pesar de este gran incremento en IED proveniente de países emergentes, todavía no ha habido una gran cantidad de estudios que aborden el estudio de este supuesto. Por ello, cualquier conclusión que podamos obtener acerca de este tipo de IED no tendrá el respaldo necesario para poder establecer una teoría general.

Según las conclusiones de este estudio, la relación entre exportaciones e IED para este tipo de países es sustitutiva. Bhasin & Paul sostienen que las empresas multinacionales comienzan el proceso de internacionalización a través de las exportaciones por el menor riesgo que conllevan. Una vez existe suficiente demanda en el país comprador de sus productos, la IED se convierte en la mejor opción para estas empresas, ya que al producir en el mismo país donde se venden sus productos evitan costes de transporte, aranceles e ineficiencias derivadas de los distintos tipos de cambio. Estos autores puntualizan que esta relación sustitutiva se da cuando las empresas invierten en países con un nivel de desarrollo similar. El objetivo de las empresas, en este caso, no es lograr mano de obra a un coste menor, ni obtener materia prima barata. El objetivo de las empresas es expandirse internacionalmente, lograr vender su producto en mercados en los que su producto no estaba presente anteriormente, o estaba presente de forma muy reducida. En este caso, las exportaciones, que son la forma en la que estaba presente la empresa en el país extranjero,

quedarán sustituidas por la fabricación de los mismos productos en el país en cuestión. Por ello, se producirá un efecto sustitución que, sin embargo, será de escasa importancia ya que antes de alcanzar un volumen de ventas considerable a través de las exportaciones, las empresas deciden fabricar en el país de destino.

Además, el efecto sustitutivo que se produce cuando las empresas de un determinado país invierten en establecer una filial en un país extranjero de similar desarrollo queda neutralizado en la mayoría de los casos por el aumento de la demanda de otros productos. Las empresas multinacionales, por lo general, suelen mantener aquellas partes de la producción de más valor añadido en su empresa matriz para evitar que sus competidores copien su tecnología. No suelen fabricar aquellas partes que requieren un conocimiento muy especializado o una tecnología muy específica en sus empresas filiales debido a que quieren conservar la ventaja competitiva respecto de sus rivales. Además de ciertas partes del proceso productivo, suelen conservar todo aquello ligado con la investigación y el desarrollo de nuevos productos.

Estas áreas suelen ser las que más valor añadido producen, las más productivas y, consecuentemente, permiten a los empresarios pagar a sus empleados sueldos mayores. Además de conservar los aspectos más deseables del proceso productivo, el establecimiento de filiales extranjeras también aumenta la demanda de productos que se producen en estas áreas de mayor valor añadido. El aumento viene derivado de que los productos producidos en países extranjeros para servir los mercados extranjeros normalmente tienen diversos componentes y algunos de ellos, los de más complejidad, son los que se producen en el país de origen. Por ello, el aumento del volumen de venta, a través de cualquier método, también aumentará la demanda de algunos productos producidos en el país de origen de la multinacional que, además, serán aquellos productos de mayor valor añadido, por lo que las exportaciones aumentarán. Solo cuando la totalidad de la producción se traslade del país de origen al de destino, dejando al país de origen sin proceso productivo o reduciendo mucho su intervención en el proceso productivo, se producirá un efecto sustitutivo en términos absolutos. En este caso se reducirán las exportaciones del país de origen, se destruirá empleo, empeorará el balance

de la balanza de pagos y se verá afectado el crecimiento económico del país. Incluso así, los dividendos procedentes de la inversión tendrán un efecto positivo en la balanza financiera y por ende en la balanza de pagos que, transcurrida cierta cantidad de tiempo, podría compensar la salida inicial de capital.

Sin embargo, cuando las empresas dirigen su IED a países más desarrollados, no se produce ningún efecto sustitutivo de las exportaciones. Esto se debe a que, en este caso, lo que se busca en estos países más avanzados es lograr una mayor competitividad a través de la obtención de mejor tecnología o de mano de obra más cualificada. El objetivo final de estas inversiones es obtener e integrar conocimientos que no están presentes en sus países de origen, pero sí en países más desarrollados. Los conocimientos y la tecnología son transferidos a las demás filiales y a la matriz de la empresa consiguiendo ser más competitivos que la competencia en aquellos lugares. Un aumento de la competitividad supone que la empresa será capaz de prestar mejores servicios o el mismo servicio a un precio menor, o ambas, que sus competidores, por lo que, presumiblemente, ganará cuota de mercado. Este aumento de la cuota de mercado podría tener como consecuencia un aumento de las exportaciones que puede producirse por las conexiones en la cadena productiva que, en muchos casos hay, entre fabricas en el país de origen y fabricas en el país de destino (UNCTAD, 2013).

Es decir, si una empresa fabrica coches, es probable que los distintos componentes del coche se fabriquen en distintas fabricas. Si, por ejemplo, una empresa española que ensambla sus coches en España decide, por la mayor formación de sus trabajadores, abrir una fábrica en Alemania para fabricar motores, un aumento de la demanda de los coches podría las exportaciones de tanto Alemania como España. Si los motores antes se fabricaban en España y ahora se fabrican en Alemania, es cierto exportaciones de España se reducirán. Sin embargo, si los motores fabricados en Alemania son mejores aumentará la competitividad de la empresa respecto de sus competidores. El aumento en la competitividad podría tener como consecuencia que aumenten la cuota de mercados de la empresa en los distintos países donde venda coches, lo que hará, a su vez, que aumenten

la cantidad de coches exportados desde España y, también la cantidad de motores exportados desde Alemania.

Tras este análisis, podemos llegar a la conclusión de que la IED emitida por los países emergentes tiene en la mayoría de los casos un efecto complementario sobre las exportaciones. Como hemos visto, cuando la IED de estos países va dirigida hacia países con un desarrollo similar se produce un efecto sustitutivo en un primer momento. Sin embargo, se retienen los procesos clave en la empresa matriz y el mayor volumen de producción de la empresa junto con que muchos productos finales requieren productos intermedios fabricados en la empresa matriz para su producción hacen que las exportaciones aumenten. También es posible que el efecto neto sea sustitutivo, pero es poco probable, ya que, en la gran mayoría de los casos, no sustituyen todas las partes de su proceso productivo.

#### **4. Efectos de la IED en países emisores desarrollados**

Afortunadamente existe una literatura científica mucho más extensa sobre los efectos de la IED en países emisores desarrollados. Entre otros estudios podemos destacar el de (Lipsey, 2002); (Lee, et al., 2009);(Kim & Kang, 1996); (Blomström & Kokko, 1994). Particularmente interesante son los de Lipsey y Blomström & Kokko ya que son estudios dedicados a unificar en uno solo los resultados de otros estudios. Son por ello, una compilación de los resultados de las investigaciones más importantes hasta la fecha en determinados ámbitos. Por este motivo, estos artículos nos permiten obtener una gran cantidad de información y nos ofrecen una visión global del asunto.

En Blomström & Kokko (1994), se analizan los efectos que tiene la IED realizada por empresas suecas en las exportaciones, en las inversiones domesticas y en empleo de Suecia y, también, los efectos que tiene en la estructura de la industria. Por efectos que tiene en la estructura de la industria de Suecia, se hace referencia a si la IED tiene como consecuencia que aquellas partes del proceso productivo que tienen más valor añadido se continúan realizando en el país de origen o, por el contrario, si se trasladan a otros países.

En la primera parte de su estudio analizan los efectos de la IED en las exportaciones, la inversión doméstica y el empleo. En primer lugar, ponen a prueba la hipótesis de que, si los costes de financiación incrementan a medida que el endeudamiento de las empresas crece, se producirá un efecto de sustitución entre las inversiones realizadas en el extranjero y las hechas en el país de origen puesto que las empresas podrán obtener una cantidad de fondos limitada que deberán repartir de alguna forma entre su país de origen y los demás países. De acuerdo con Blomström & Kokko (1994), la hipótesis se ve confirmada por estudios realizados sobre EE.UU. por Stevens (1969), Ladenson (1972), Severn (1972) y Stevens & Lipsey (1992). En los estudios mencionados se aprecia que, debido a la cantidad limitada de financiación disponible para las empresas, se ven obligadas a elegir entre invertir en su país de origen o en el extranjero. Por ello, se aprecia un efecto sustitutivo, ya que invertir en el extranjero supone dejar de invertir en el país

de origen. Esto puede suponer que se dejen de crear puestos de trabajo, se reduzcan las exportaciones, una desaceleración en el crecimiento económico y que la balanza de pagos se vea afectada negativamente.

En segundo lugar, analizan los efectos de la IED en las exportaciones y el empleo utilizando dos metodologías distintas. La primera de ellas se realiza desde un punto de vista empresarial y analiza el impacto que hubiese tenido en las exportaciones y en las empresas locales no poder haber invertido en el extranjero, es decir, que el único método para servir a los mercados extranjeros hubiese sido las exportaciones, el “licencing” y los acuerdos “joint venture” en los que las empresas suecas tuviesen la minoría del capital. En cuanto a este tipo de análisis, Blomström & Kokko (1994) recoge el estudio realizado por Jordan & Vahlne (1981) sobre Suecia.

Un claro indicio de que el efecto en la economía sueca ha podido ser de carácter sustitutivo lo tenemos en las cifras de empleo de Suecia entre 1970 y 1986. A lo largo de este periodo de tiempo las empresas multinacionales suecas pasaron de emplear a un 70% de su plantilla en Suecia a un 60%, mientras que el número de empleados que tenían en el extranjero paso de ser 182.090 a 259.820 (Blomström & Kokko, 1994). Podemos ver como la cantidad de empleados en Suecia cae en términos relativos, mientras que el número total de empleados en el extranjero aumentó durante el periodo de tiempo comprendido entre 1970 y 1986. Estos datos podrían indicar que Suecia está perdiendo empleos a favor de los países extranjeros donde invierten sus empresas.

En caso de que la economía de un determinado país estuviese siendo afectada negativamente porque sus empresas se estuvieran llevando su dinero al extranjero, lo lógico sería que el gobierno de ese país tomase medidas para evitar que esto suceda. Lo normal sería que los gobiernos dificultasen la salida de capitales del país, para que así, las empresas se vieran obligadas a invertir en su país de origen. A pesar de que todo parece indicar que este tipo de medidas lograrían los efectos deseados, algunos estudios lo desmienten, indicando que este tipo de medidas tendría pocos efectos positivos para el

país de origen y supondrían un grave perjuicio para sus empresas (Blomström & Kokko, 1994); (Lipsey, 2002); (Jordan & Vahlne, 1981).

Mediante un estudio de carácter empresarial, este último autor toma los ingresos que obtienen las empresas suecas de mercados extranjeros, ya sea mediante exportaciones desde Suecia o mediante la producción en países extranjeros, y posteriormente analiza el porcentaje de esos ingresos que mantendrían las empresas si la única posibilidad fuere producir en Suecia y exportar. Según Jordan & Vahlne, (1981), en general, la IED tiene efectos positivos sobre las exportaciones del país de origen ya que la posibilidad de establecer filiales en el extranjero permite a las empresas lograr una cuota de mercado mucho mayor, que resulta en unas mayores exportaciones futuras. Según este autor, el porcentaje de ventas en el extranjero que las empresas suecas hubiesen podido mantener, si la única opción para servir a los mercados extranjeros hubiese sido producir en el país de origen y exportar, hubiese variado en entre un 2 y un 8 por ciento. Los estudios posteriores similares a este más optimistas sugieren que las empresas lograrían mantener entre un 15 y un 50 por ciento de las ventas. A pesar de diferencia entre estudios, lo que queda claro es que las empresas perderían la mayoría de las ventas en el extranjero, lo que supondría un grave perjuicio a las mismas que luego revertiría en el país de origen.

En cuanto a los estudios de carácter econométrico, la gran mayoría de los realizados sugieren que los efectos complementarios tienden a ser mayores que los sustitutivos (Lipsey, 2002). Un ejemplo de ello son los estudios realizados por Blomström, Lipsey & Kulcchy (1988) y Swedenborg (1979) y (1982). Estos estudios indican que no existe un efecto sustitutivo entre las exportaciones suecas y la IED para ninguna de las industrias analizadas. Según estos autores, se produce un efecto complementario en todas ellas, siendo este efecto mayor en unas que en otras. Sin embargo, algunos estudios más recientes (Svensson, 1993) sugieren lo contrario. Al contrario que en los estudios anteriores, Svensson incluye las exportaciones de las filiales en el extranjero de empresas suecas, ya que, según él, es probable que sustituyan las exportaciones de las empresas matrices. Cuando se incluyen estos nuevos parámetros la relación que existente entre exportaciones y IED es de carácter sustitutivo. Tal y como se aprecia, y como se ha

expuesto en la introducción de este trabajo, no existe consenso en la literatura científica que abarca este tema. Existen contradicciones entre distintos autores, distintos países e, incluso, entre los estudios de un mismo autor en distintos momentos del tiempo. Esto se debe a que es complicado controlar la gran cantidad de variables que afectan a lo analizado en los estudios y a que existen grandes diferencias entre distintos países y los distintos sectores dentro de un mismo país. No es fácil y quizás no sea posible obtener una regla general aplicable a sectores tan distintos como el manufacturero y el sector servicios, o para países tan distintos como lo son EE.UU. y Suecia. Por eso, quizás la única posibilidad sea realizar un análisis individualizado para cada supuesto.

Es innegable que la globalización ha ido ganando importancia en las últimas décadas. Uno de los rasgos de la globalización es una mayor facilidad para la movilidad del capital, y por ello, las empresas han tenido la posibilidad de invertir en países extranjeros para acceder a sus fuentes de competitividad. Parece ser esto lo que ha sucedido en Suecia. Las empresas han dejado de invertir en ese país para invertir en el extranjero, apuntando a que una mayor movilidad del capital tiene un efecto sustitutivo en la inversión en los países desarrollados. Sin embargo, también hay que considerar que la inversión puede ir en la dirección contraria y, al igual que empresas suecas invierten en otros países, empresas de otros países también pueden invertir en Suecia, creando nuevos puestos de trabajo. Respecto a este país no tenemos datos, sin embargo, un estudio sobre EE.UU. sugiere justamente eso (Lipsey, 2002).

Entre 1977 y 1997 las empresas americanas pasaron de fabricar un 65% de su producción en EE.UU. a un 55%, mientras que sus filiales en el extranjero pasaron de producir un 3,5% en 1977 a un 12,5% de la producción de las empresas de EE.UU. en 1997. Además, el empleo manufacturero de las empresas cuya matriz estaba en EE.UU. paso de ser de un 60% en 1977 a un 46% en 1997, mientras que el de sus filiales en el extranjero incrementó en el mismo periodo de tiempo de un 3,5% a más de un 12%. Estos datos, analizados de forma estanca nos llevarían a la conclusión de que los EE.UU. están perdiendo empleos a favor de países extranjeros, que las empresas estadounidenses están trasladando puestos de trabajo a fábricas radicadas en otros países. Sin embargo, un

análisis más detallado nos conduce a otras conclusiones. La mayor parte del empleo y de la producción perdida frente a países extranjeros, debido a que las empresas estadounidenses producen menos en EE.UU. se compensa con el incremento de la producción en EE.UU. de empresas extranjeras. Tanto las empresas estadounidenses como las extranjeras se estaban expandiendo internacionalmente (Lipsey, 2002a).

No solo es interesante conocer los efectos totales en la producción y el empleo de un país, sino también conocer que efectos concretos tiene un aumento de la IED en la estructura industrial del país. Esto es, qué tipos de empleos se desplazan a países extranjeros, cuales permanecen en el país de origen y qué nuevos empleos nuevos se crean. Aunque no existen muchos estudios acerca del tema, Lipsey (2002), recoge los resultados de algunos de ellos. Según este autor, la teoría sugiere que la división internacional del trabajo debería asignar las diferentes tareas necesarias en el proceso de producción a aquellos países donde el recurso necesario sea más abundante. Por ejemplo, si una tarea requiere una gran cantidad de mano de obra, la división internacional del trabajo asignará esa tarea a un país en el que exista una abundancia de mano de obra, ya que lo lógico es que, debido a esa abundancia, el coste de la misma sea menor.

Lipsey, (2002) recoge los resultados del estudio realizado por Blomström, et al., (1990) sobre las ventajas comparativas de Suecia respecto a otros países de la OCDE y confirma la teoría. Tradicionalmente, la ventaja comparativa de Suecia respecto a otros países se ha basado en sus recursos naturales que, incluyen entre otros la madera, la energía hídrica y los metales. Las exportaciones de estos productos requieren un I+D que varía de bajo a medio, dependiendo del producto en sí. El tipo de exportaciones no ha cambiado a lo largo de los años pese a que la inversión de las empresas suecas en I+D es de las mayores del mundo desde mediados de los años 70. Además, las empresas multinacionales suecas han mantenido en su país a trabajadores con un nivel de formación menor que en filiales situadas en otros países como Alemania. Por el contrario, las empresas suecas de menor tamaño sí que tienen trabajadores con más formación. Esto significaría que las empresas multinacionales de Suecia se aprovechan de los recursos naturales de su país y también las ventajas competitivas, en este caso la formación de los trabajadores alemanes, de otros

países. Las empresas multinacionales radican aquellas partes del proceso productivo que requieren una mayor cantidad de un recurso concreto en aquel lugar donde el recurso es más abundante.

Suecia tiene una ventaja competitiva en cuanto a recursos naturales, por ello las empresas radican los procesos productivos basados en este tipo de recursos en Suecia. Por otro lado, Alemania tiene una gran cantidad de trabajadores cualificados, cosa que permite a las multinacionales suecas contratar mano de obra cualificada a un menor precio del que podrían pagar en Suecia. Estos datos son congruentes con la teoría de la división internacional del trabajo ya que hemos podido comprobar que, a pesar de un aumento de la IED hacia otros países, el país de origen lograría mantener aquellos empleos radicados en los sectores en los que el país tenga una ventaja comparativa respecto a otros países.

Resulta llamativo que siendo Suecia uno de los países que más invierte en I+D junto con Suiza, Japón y EE.UU., fabrique productos con valor añadido medio y bajo. Lo lógico sería que a lo largo del tiempo hubiese cambiado el tipo de producción hacia productos de mayor valor añadido, sin embargo, no ha sucedido. Tal y como se ha dicho anteriormente, el motivo es que Suecia tiene una ventaja competitiva en recursos naturales, lo que nos lleva a preguntarnos el porque Suecia invierte tanto en I+D si no consigue el rédito o los resultados deseados. El motivo es que las empresas realizan el trabajo de I+D en su país de origen, Suecia, pero una vez logrados los avances tecnológicos los utilizan en países extranjeros, como Alemania, donde existe una mayor cantidad de mano de obra cualificada. Este llamativo patrón es probable que ocurra solamente en países desarrollados que invierten en I+D, pero que disponen de abundantes recursos naturales. Las multinacionales de países que no dispongan de estos recursos, como Suiza o Japón, producirán productos con un gran valor en sus países de origen, puesto que la innovación es la única fuente de riqueza de la que disponen.

Añadiendo lo recogido en otros estudios a este último lleva a la conclusión de que, si un país facilita tanto la entrada como la salida de IED, ocurrirá un proceso de internacionalización del trabajo en el cual aquellos trabajos en los que el país sea más eficiente en comparación con otros aumentarán en número, mientras aquellos otros en los

que el país no tenga una ventaja competitiva disminuirán en número. De esta forma, si un país tiene políticas que favorezcan, tanto la entrada como la salida de IED, se producirá un efecto sustitutivo en aquellas industrias en las que no tenga una ventaja competitiva frente a los países de su entorno. En cuanto a las industrias competitivas, el efecto será complementario, esto es, que una mayor IED tendrá el efecto de aumentar las exportaciones, el crecimiento económico y la inversión extranjera en el país.

En cuanto al efecto neto en el país de origen de la IED, podemos concluir que es posible que el efecto neto sea positivo si se mantienen en el país de origen procesos productivos con beneficios altos y que produzcan externalidades positivas. En cambio, si este tipo de procesos productivos se externalizan a otros países, los efectos serán menos positivos (Blomström & Kokko, 1994). Es complicado acertar el tipo de política que deben llevar a cabo los dirigentes de los países si se da el último caso, ya si se realizan políticas que promuevan la IED se perderán aquellos procesos productivos que aportan un mayor valor añadido. Si, en cambio, deciden adoptar políticas más proteccionistas que limiten la posibilidad de sus empresas de especializarse internacionalmente con el objetivo de mantener en el país de origen aquellos procesos productivos más valiosos, correrán el peligro de que sus empresas dejen de ser competitivas a nivel internacional, lo que dañaría enormemente sus exportaciones.

## **5. Efectos de la IED en países receptores en vías de desarrollo**

Debido a la notable disminución de los préstamos bancarios en las economías emergentes durante los años ochenta, la mayoría de los países redujeron las trabas a la IED y muchos de ellos ofrecieron incentivos fiscales y subsidios con el objetivo de atraer capital extranjero. En consonancia con estas políticas, la inversión extranjera directa aumentó mundialmente durante los años noventa, llegando a la cifra de 320 mil millones de dólares en el año 1996 (Carkovic & Levine, 2002).

Mientras que el crecimiento de la IED es obvio, no lo son tanto los efectos del mismo debido a la existencia de teorías económicas que sugieren efectos contradictorios. El razonamiento detrás de los incentivos económicos para atraer IED deriva de la creencia de que la inversión extranjera producirá externalidades positivas en forma de transferencias tecnológicas y de conocimientos que previamente no había en el país receptor, entre otras. Romer (1993), por ejemplo, argumenta que existen grandes diferencias de conocimiento entre países ricos y pobres y cree que, a través de la IED, se facilita esa transferencia de conocimiento y de “know-how”. Estas transferencias tecnológicas y de conocimiento tendrán un efecto muy positivo en la economía, que acelerará su crecimiento y su desarrollo. De acuerdo con Rappaport (2000), la IED contribuirá a impulsar la productividad de las empresas locales, no solo aquellas financiadas por capital extranjero.

Otras teorías predicen que la IED distorsionaría el comercio, los precios, los mercados financieros y dañará la asignación de recursos, produciendo una ralentización de la economía local. Algunas teorías propugnan que los efectos de la inversión extranjera serán positivos o negativos dependiendo de las condiciones preexistentes en la economía local.

Los resultados obtenidos también varían dependiendo del enfoque de la investigación. Si analizamos el asunto desde una perspectiva en la cual analizamos las empresas

individualmente, la tendencia de los estudios indica que no hay transferencias de conocimientos ni de tecnología desde empresas con capital extranjero a empresas locales. Así lo corroboran Aitken & Harrison (1999), Germidis (1977) Haddad & Aitken (1993), y Mansfield & Romeo (1980).

Pese a los resultados microeconómicos, los estudios macroeconómicos generalmente sugieren un efecto positivo de la IED el crecimiento económico, especialmente en determinadas circunstancias (De Gregorio, 1992). Lipsey (2002), Borensztein, et al., (1998) argumentan que la IED tiene un efecto positivo sobre el crecimiento cuando el país receptor tiene una fuerza laboral altamente cualificada, que le permita aprovechar el conocimiento y la tecnología que llega al país a través de la inversión extranjera. Por otro lado, Blomström, et al., (1994), no encuentran una conexión con la formación de la fuerza laboral, pero argumentan que la IED tiene un efecto positivo en el país receptor si éste es lo suficientemente rico. Alfaro, et al., (2002), encontraron que la IED promueve el crecimiento económico siempre y cuando los mercados financieros del país receptor estén lo suficientemente desarrollados. Por último, Balasubramanyam, et al., (1996) enfatizaron la importancia de la apertura económica del país para lograr un efecto positivo derivado de la IED.

A pesar de la cantidad de estudios macroeconómicos que, de distintas maneras, apuntan a un efecto complementario o positivo entre la IED y otras variables económicas, los resultados hay que interpretarlos con cierto escepticismo. En este tipo de estudios es complicado, por no decir imposible, controlar todas las variables que pueden afectar al crecimiento económico de un país. Las variables que pueden influir son casi infinitas, por lo que aislar completamente las variables que se intentan analizar del resto de forma perfecta resulta una tarea ardua, que tiene como consecuencia resultados poco fiables. En María Carkovic & Ross Levine (2002), se intentan corregir errores de estudios anteriores mediante la utilización de nuevos métodos estadísticos y mediante el uso de nuevas bases de datos que previamente no estaban disponibles. En este estudio analizan el impacto de la IED en el crecimiento de países con características similares a los de estudios previos. Es decir, analizan el impacto de la IED en el crecimiento de países que tienen una fuerza

laboral altamente formada, en países con un gran grado de apertura económica y en países con mercados financieros desarrollados, entre otros.

Los resultados de este estudio sugieren que la IED no contribuye al crecimiento económico en ninguno de los casos. Ninguna de las características analizadas de los países tiene como efecto que la IED tenga un efecto positivo en el crecimiento por lo que, según los autores, los gobiernos de los distintos países no deberían incentivar ni subsidiar la entrada de capital extranjero a sus países, ya que los incentivos y los subsidios suponen un coste para los países que no se compensa con ningún beneficio. A pesar de obtener este resultado, los autores de este estudio son conscientes que un solo estudio no es capaz de resolver o de aportar total claridad un tema con tantas opiniones contrapuestas como este. Es más, el resultado de este estudio choca con la mayoría de los estudios macroeconómicos previos que dictaminan que, en general, la IED favorece el crecimiento económico.

Otro estudio más reciente (Miankhel, 2009) obtiene los mismos resultados. En este caso se analizan países emergentes en distintos puntos de desarrollo. Los países elegidos son India, Pakistán, Malasia, Tailandia, Chile y México. La idea de seleccionar países en distintos puntos de desarrollo radica en que, de esta forma se podrá identificar el impacto de la IED en cada uno de estos momentos. El autor cree que el efecto de la IED debe ser distinto en países como India o Pakistán, que han empezado el proceso de liberalización económica recientemente que, en países más maduros, como son Malasia y Tailandia.

En este estudio no solo se analiza la relación existente entre el crecimiento del PIB, la IED y las exportaciones, sino que también se analiza la dirección de la relación. Es decir, se analiza, por ejemplo, si es la IED la que provoca el crecimiento o, por el contrario, si es el crecimiento del PIB el que tiene como efecto un crecimiento de la IED. Los resultados de este estudio vienen a ser los siguientes: el estudio determinó que el crecimiento del PIB tuvo como consecuencia un incremento en las exportaciones en Pakistán y un incremento de la IED en el caso de India. En el caso de Chile y México, las exportaciones tuvieron un efecto positivo en la IED y en el crecimiento. En cuanto a

Malasia, se determinó que las relaciones entre exportaciones, IED y crecimiento económico son bidireccionales. Y, finalmente, encontraron una relación unidireccional de crecimiento económico a exportaciones en el caso de Tailandia (Miankhel, 2009).

Un análisis crítico de resultados revela que no podemos obtener una relación universal entre la IED, las exportaciones y el crecimiento del PIB. En el estudio se dan todos o casi todos los resultados posibles, haciendo imposible obtener una clara tendencia que revele una relación universal del efecto de la IED en otras variables económicas. No solo existen diferencias entre países en distintos puntos de crecimiento, que sería lógico que las hubiese, puesto que este estudio trata de revelar los diferentes efectos que produce la entrada de IED en países en distintos puntos de crecimiento, sino que existen diferencias muy notorias entre países en el mismo punto de crecimiento, como son India y Pakistán. Mientras que un incremento en el PIB causa un incremento en las exportaciones en Pakistán, en India causa un incremento en la IED. Este es solo un ejemplo que evidencia la ausencia de una tendencia clara. La única tendencia que podemos obtener de este estudio, si bien tampoco ofrece una gran fiabilidad, es que suele ser el crecimiento del PIB el que causa un incremento de las exportaciones o de la IED, puesto que en la mayoría de los casos es el crecimiento del PIB el que precede a un crecimiento de las otras dos variables. No obstante, decimos que es poco fiable porque en 2 de los 6 casos son las exportaciones o la IED los que causan el crecimiento del PIB o, al menos, existe una relación bidireccional entre las variables. Todo esto nos revela que el crecimiento de un país y de sus exportaciones no depende tanto o solo de las políticas tomadas en torno a la IED, sino que dependen una multitud de factores de carácter heterogéneo.

En Lipsey (2002), además de analizar el efecto de la IED en el crecimiento de los países receptores, también se analiza la productividad y el efecto en los salarios de las empresas locales. Comenzaremos por el análisis de los salarios. Es difícil encontrar un estudio de la IED y de los salarios de un país receptor que no concluya que las empresas extranjeras pagan más, de media, que las locales o, al menos que las empresas locales multinacionales, de un determinado país. Esto sucede no solo en países emergentes, que es donde se han realizado la mayoría de los estudios, sino en países desarrollados, donde

ya de por sí se pagan salarios altos. Hasta cierto punto, la diferencia salarial se debe a que las empresas extranjeras normalmente desarrollan su negocio en ámbitos en los que el salario medio es alto en comparación con la media del país. Sin embargo, también existen diferencias dentro de una misma industria en la mayoría de los países. Por ello se plantea la pregunta de si las empresas extranjeras pagan más por trabajadores de la misma calidad o si contratan a los mejores trabajadores. No existe ningún motivo, a priori, por el que las empresas extranjeras deban pagar más a sus empleados que las empresas locales. Sí que son capaces de pagar salarios más altos debido a su mayor desarrollo tecnológico, mayor eficiencia y productividad laboral. Sin embargo, aunque esto sea así, lo lógico no sería aumentar los salarios de sus trabajadores, sino aumentar la producción para así ganar cuota de mercado.

Se han sugerido varios motivos que pretenden dar respuesta a este hecho. Uno de ellos sugiere que las empresas extranjeras se ven forzadas a pagar más a sus trabajadores por las regulaciones de los países receptores de esas inversiones y también para mantener una buena imagen pública. Otro motivo podría ser que los trabajadores tienden a preferir trabajar para empresas locales, lo que obliga a las empresas extranjeras a pagarles más para persuadirles de que trabajen en su empresa. Una tercera posibilidad sería que las empresas extranjeras pagaran un extra para reducir la rotación de la empresa. Una reducción de la rotación significaría que la tecnología que han traído desde el extranjero y, que les da ventaja frente a sus competidores, estaría más protegida que si la rotación fuese elevada, ya que, en este último caso, la información se trasladaría de las empresas extranjeras a las locales de forma más rápida. Una quinta posibilidad sería que un mayor conocimiento del mercado laboral local permite a las empresas locales identificar y contratar a mejores trabajadores sin pagarles más dinero, mientras que las empresas extranjeras se ven obligadas a pagar más para asegurarse de que las personas que han contratado son suficientemente buenas (Lipsey, 2002).

Lo más importante para el gobierno de un país no es el porqué las empresas extranjeras pagan más a sus empleados que las locales, sino el efecto que tiene en el mercado de trabajo y en el país en su conjunto. Podría ser que el motivo sea que las empresas

extranjeras contratan a empleados que ya cobrasen más en las empresas locales o que comprasen empresas cuyos empleados gozasen de un grado de formación y un salario superior a la media. En este caso el salario medio de la industria no aumentaría, simplemente las empresas locales pagarán salarios más bajos que las extranjeras debido a que las empresas extranjeras fichan a los trabajadores más cotizados.

En un segundo supuesto, las empresas extranjeras pagan más a sus empleados que las locales sin fichar a los mejores trabajadores de las empresas locales. En este supuesto, las empresas extranjeras pagarían más a sus empleados y, además, el salario medio de la industria aumentará. También podría producirse un efecto contagio, por el cual la presencia de empresas extranjeras que pagan más tendría como consecuencia una mayor competencia para obtener mano de obra que, a su vez, resultaría en un incremento de los salarios también en las empresas locales.

Diversos estudios corroboran que las empresas extranjeras pagan más a sus trabajadores y, además, establecen que pagan más por la misma calidad de empleados que las empresas locales (Lipsey & Sjöholm, 2001). Estos autores determinaron que en 1996 las empresas extranjeras pagaban un 50% más que las empresas domésticas privadas en el sector manufacturero en su conjunto, tanto a trabajadores de oficina como a trabajadores manuales. Cuando se tuvo en cuenta el nivel de formación de los empleados y la localización de las fábricas la diferencia se redujo a un 25% para trabajadores manuales y se mantuvo en un 50% para trabajadores de oficina (Lipsey, 2002).

En Ramster (1999) se analizan las mismas variables en cuatro países asiáticos durante periodos de entre 14 y 23 años y llegan a las mismas conclusiones: las empresas extranjeras pagan más a trabajadores de la misma formación. También se llega a esta misma conclusión en Manning 1998, y Hill 1990. La literatura científica es abrumadora en cuanto que las empresas extranjeras pagan más por el mismo tipo de trabajador, que es evidentemente bueno para el país receptor de la IED ya que mayores sueldos equivalen a mayor calidad de vida y mayor crecimiento económico. Por otro lado, la literatura científica también ha analizado si el hecho de que las empresas extranjeras paguen más a

sus trabajadores tiene como consecuencia que las empresas locales también se vean obligadas a incrementar salarios o si, por el contrario, las empresas locales son capaces de mantener los sueldos de sus trabajadores a pesar de la entrada de nuevos competidores.

Un primer estudio que analizó el efecto contagio de los salarios en dos países emergentes: México y Venezuela (Aitken, et al., 1996). En cuanto a México, los salarios de las empresas locales parecían ser menores que los de las empresas extranjeras, aunque no era estadísticamente significativo. Sin embargo, en Venezuela parecía existir una clara influencia negativa de las empresas extranjeras en los salarios de las empresas locales. Esto apunta a que las empresas extranjeras fichaban a aquellos trabajadores con un salario más elevado o, que empresas extranjeras adquirían aquellas empresas venezolanas que pagaban un salario superior a la media de la industria. En este supuesto, la entrada de capital extranjero no supondría un aumento del salario medio de la industria, por lo que, a efectos de salario, significaría que la entrada de capital extranjero no es algo positivo (ni negativo). Sin embargo, hay estudios posteriores que refutan esta hipótesis.

Lipsey & Sjöholm (2001), hicieron una serie de cálculos sobre el efecto contagio de los salarios en distintos niveles de la industria y la geografía de Indonesia. En todas y cada una de las variantes determinaron que el efecto contagio se producía de una forma bastante significativa, sugiriendo que la entrada de empresas extranjeras hace que las empresas locales compitan con ellas por la mano de obra disponible. El efecto fue mayor en trabajadores de oficina que en trabajadores manuales.

A pesar de que existen diversos estudios que no encuentran ninguna relación, o que encuentran una relación negativa entre la entrada de capital extranjero y el aumento de los salarios en las industrias locales, la mayoría de los análisis realizados sobre el efecto contagio en los salarios permite concluir que, en la mayoría de los casos el efecto en los salarios de las empresas e industrias locales es positivo. También se desprende de los estudios analizados que los efectos también pueden depender en gran medida de las políticas realizadas por los gobiernos de los países. Por esta razón no es posible afirmar definitivamente que la entrada de capital extranjero aumenta el salario en todos los casos.

La literatura científica aborda, también, la cuestión de si la entrada de capital extranjero incrementa el salario medio del sector en el cual entra, que podría suceder como consecuencia de un aumento de la demanda de mano de obra o porque el hecho de que las empresas extranjeras paguen mejor a sus trabajadores hace que la media aumente. Aitken, Harrison & Lipsey (1996), determinan que, aunque no hubo efecto contagio positivo ni negativo hacia las empresas locales de Venezuela y México, la entrada de empresas extranjeras sí que aumentó el salario medio de la industria significativamente. El efecto fue mayor para trabajadores cualificados que para aquellos que no lo estaban.

Feenstra & Hanson (1997) determinaron que un incremento de las empresas extranjeras que no pagan aranceles incrementó la cantidad total de dinero pagado a trabajadores cualificados. Los autores interpretaron que este tipo de importaciones aumentaba la demanda de trabajadores cualificados en el país. Aunque no existe una gran cantidad de literatura científica sobre este hecho, los estudios existentes apuntan a que la entrada de capital extranjero tiene un efecto positivo en los salarios, ya sea porque aumenta la competencia entre las empresas extranjeras y las locales por la mano de obra o porque el hecho de que las empresas extranjeras paguen salarios más elevados tiene como efecto que el salario medio se eleve. Un mayor salario medio significa, por un lado, que los ciudadanos tienen más dinero para consumir y, por otro, que el gobierno obtendrá más dinero a través de la recaudación de impuestos, por lo que podrá gastar más. Siendo el consumo y el gasto del gobierno dos de los cuatro componentes principales del PIB, es de suponer que un aumento de los mismos aumentará el PIB.

Otro aspecto clave analizado en múltiples artículos científicos es la diferencia de productividad entre las empresas participadas por capital extranjero y las locales. Una gran parte de los estudios sobre la productividad se focaliza en analizar si existe un efecto contagio de la productividad de empresas extranjeras hacia empresas locales. En este tipo de estudios ya se asume desde un primer momento que las empresas extranjeras son más productivas que las locales, aunque aquí primero analizaremos si es realmente cierto que

son más productivas las empresas con capital extranjero y, si se da el caso, posteriormente analizaremos si se produce el efecto contagio.

La mayoría de las comparaciones de productividad han sido sobre el sector manufacturero en países en desarrollo. Blomström y Wolff (1994), examinaron los datos manufactureros de México de 1970 y encontraron que el valor añadido y la producción bruta por empleado eran más de dos veces mayor en las empresas multinacionales que en las locales. Esta mayor productividad es atribuida por los autores a la utilización del capital en una mayor intensidad. Otro estudio realizado por Sjöholm (1999), que examinó datos sobre distintas industrias en Indonesia entre los años de 1980 y 1991 determinó que la tecnología de las empresas extranjeras era superior en 26 de las 28 industrias analizadas. Kokko, Zejan y Tansini (2001) concluyeron que, en Uruguay, en 1988, la productividad de las empresas extranjeras era aproximadamente dos veces mayor que la de las empresas locales (Lipsey, 2002).

Los artículos realizados hasta la fecha evidencian casi con total unanimidad que la productividad es mayor en las empresas participadas por capital extranjero que en las locales. Parte de esa mayor productividad se debe a que se utiliza el capital con una mayor intensidad en las empresas extranjeras que en las locales y también a que la producción se realiza en una escala mayor. Parece por ello, que la entrada de IED en un país tiene un efecto positivo en la productividad del mismo. El alcance de el efecto positivo dependerá de si las empresas extranjeras logran mantener la diferencia de productividad respecto de las locales o, por el contrario, si se produce el efecto contagio y las empresas locales son capaces de aprender y replicar lo que las empresas extranjeras están realizando para ser más productivas y, así, lograr ser igual de productivas.

Las teorías sobre los efectos que tiene la IED en sus países receptores asumen que siempre que entra una empresa con una mayor tecnología en un país extranjero se produce el efecto contagio, es decir, que la tecnología de la empresa entrante se transfiere hacia las empresas locales. Findlay (1978), asumió que la tasa a la que cambia la tecnología en las empresas menos desarrolladas tecnológicamente es una función creciente de la intensidad

con la que las empresas extranjeras alteran el normal funcionamiento de la economía local. Por ello, según este autor, a más diferencia tecnológica, más rápidamente se producirá la transferencia desde las empresas extranjeras hacia las locales.

Utilizando datos de 215 industrias del Censo Industrial Mexicano de 1970, Blomström (1983) determinó que la productividad de las empresas locales estaba relacionada positivamente con la presencia de empresas extranjeras. Es decir que, a mayor número de empresas extranjeras, mayor tecnología tenían las empresas mexicanas. Otro estudio realizado en 1994 sobre los mismos datos (Kokko, 1994), confirmó la relación, pero además añadió que la utilización de una gran intensidad del capital por parte de las empresas extranjeras y una diferencia grande entre la tecnología de las empresas extranjeras y las locales impiden la transferencia tecnológica. En Blomström & Wolff (1994) concluyen que cuantas más empresas extranjeras en una determinada industria, más aumenta la productividad de las empresas locales. También determinan que el aumento es mayor en aquellas industrias en las que los niveles de productividad entre empresas extranjeras y locales era más parejo. Otros estudios apuntan a los mismos resultados, que contradicen lo que la teoría de Findlay predecía que iba a suceder. Esto podría deberse a que la existencia de grandes diferencias en cuanto a tecnología y en cuanto a la intensidad del capital utilizado puede suponer que las empresas locales sean incapaces de replicar a sus competidores. Las empresas locales no disponen del capital necesario para invertir en una planta de última generación similar a la de sus competidores extranjeros, por mucho que quieran no van a poder construirla y no van a poder alcanzar niveles de productividad similares. De la misma forma, si existe una gran disparidad tecnológica entre empresas, aquella empresa con menos tecnología tendrá más dificultades a la hora de copiar la tecnología de sus rivales.

En cuanto a productividad, podemos concluir con cierta seguridad, debido a la casi unanimidad de la literatura científica, que la llegada de IED a países en vías de desarrollo tiende a causar un aumento de la productividad en el país receptor. Este efecto se magnifica más cuando la diferencia en tecnología y el nivel de intensidad del capital utilizado no es demasiado grande. Las diferencias de productividad también se reducirán

con mayor celeridad en aquellos casos en los que las empresas locales estén más dispuestas a invertir en I+D.

Una de las principales razones para analizar el efecto contagio de empresas extranjeras a empresas locales es averiguar si la IED realmente acelera el crecimiento económico de un determinado país. Parece obvio que si la llegada de capital extranjero más productivo además aumenta la productividad de las industrias locales se producirá una aceleración de el crecimiento económico del país. Sin embargo, a pesar de haber concluido anteriormente que el efecto contagio se produce, debemos comprobar independientemente que el efecto en el conjunto de la economía es positivo. (Lipsey, 2002)

Blomström, et al., (1994) determinaron que, en un conjunto de países emergentes, entre los años 1960 y 1985 las ratios de entradas de IED a PIB en un periodo de cinco años eran positivos. Posteriormente dividieron los países emergentes en dos grupos, incluyendo en uno de ellos aquellos países con mayor PIB per cápita y en el otro aquellos con menor PIB per cápita. Al hacer esto comprobaron que la entrada de IED solo tenía efectos positivos en aquellos países con mayor PIB per cápita. Borensztein, De Gregorio & Lee (1995), analizaron los datos de 69 países emergentes entre 1970 y 1989 y concluyeron que la IED solo afectaba al crecimiento de forma marginal. Aunque en aquellos países en los sus trabajadores gozaban de una mayor formación la IED tenía un efecto positivo significativo. Esta teoría es corroborada por un estudio (Campos & Kinoshita, 2002) en el que se analizan una serie de países de Europa del este y Europa central que anteriormente pertenecían a la Unión Soviética. Las conclusiones de este estudio son que la entrada de IED en estos países tiene un efecto claramente positivo en el crecimiento. Es más, determinan que la IED es una variable crucial para explicar el crecimiento vivido en esta serie de países. Según los autores, el motivo de la relación tan clara entre la IED y el crecimiento de estos países radica en que estos países ya gozaban de un avanzado grado de industrialización y de una fuerza laboral cualificada antes de la entrada de capital extranjero.

En cambio, otros autores ligan más los efectos de la IED a las políticas concretas de comercio internacional que realice el país receptor de fondos. Esta corriente de autores argumenta que el efecto será más positivo si los países fomentan un modelo de IED cuyo objetivo sea aumentar las exportaciones. Si, por el contrario, mediante la IED se produce in efecto sustitutivo de las exportaciones por las importaciones, el efecto que tendrá la IED será negativo para el crecimiento económico del conjunto del país.

Otro grupo de autores tienen la teoría de que la existencia de mercados financieros avanzados es esencial para que la IED tenga un efecto positivo en el crecimiento económico de un país (Alfaro, et al., 2002). La lógica detrás de este pensamiento radica en que, sin la existencia de estos mercados las empresas locales son incapaces de aprovecharse de los avances que traen las empresas extranjeras. Es decir, si no son capaces de lograr financiación, no podrán invertir en I+D, ni en tecnología, ni podrán retener o contratar a los mejores trabajadores, por lo que nunca conseguirán cerrar el hueco de competitividad respecto a las empresas extranjeras.

La mayoría de las variables analizadas que determinan los efectos de la IED en países emergentes receptores apuntan a que los efectos son positivos. Existe un claro efecto contagio en cuanto a tecnología y a salarios, que mejora la situación de las empresas y los trabajadores de las empresas locales, que, a su vez, debería mejorar el conjunto de la economía. Sin embargo, al analizar los datos de crecimiento que, al fin y al cabo, es el dato que recoge el conjunto de efectos que puede tener la entrada de IED en un país, no existe suficiente consenso para poder afirmar que hay una relación positiva. Es sorprendente que, existiendo prácticamente unanimidad en otras variables que indudablemente afectan positivamente al PIB de forma positiva, no se logre obtener unos resultados coherentes cuando se analiza el efecto en el PIB. Este hecho puede deberse a distintos motivos. En primer lugar, es posible que, aunque el efecto de la IED sea positivo dentro de la industria donde tiene lugar, el efecto no sea lo suficientemente grande para tener un efecto detectable en el crecimiento económico del país en cuestión. En segundo lugar, tal y como se ha expuesto anteriormente, es muy complicado controlar cada una de las variables que afectan al PIB y aislarlas completamente de la variable que se intenta

medir en los estudios. Por ello, es muy probable que los análisis macroeconómicos de los efectos de la IED en el crecimiento económico estén sesgados. Una evidencia de ello podría ser la contradicción que hemos encontrado entre los resultados de los estudios realizados desde un enfoque empresarial y los obtenidos desde un enfoque macroeconómico. Los realizados desde un enfoque empresarial tienen la ventaja de que la cantidad de variables es menor, por lo que aislar las variables analizadas es más fácil y los resultados son más fiables. Por el contrario, la desventaja que tienen estos estudios con respecto a los macroeconómicos es que no nos dan un enfoque global del asunto. Se realizan sobre empresas concretas o grupos pequeños de empresas. Por ello, para obtener una visión global del asunto es necesario realizar una extrapolación al resto de la economía, lo que podría llevar a grandes fallos. Otra posibilidad apuntada ya por algunos autores en sus estudios es que el efecto depende mucho de la situación de cada país, de sus políticas y de su grado de desarrollo. Algunos estudios constatan que, solo bajo determinadas circunstancias, el efecto es positivo. Sin embargo, tampoco se ponen de acuerdo sobre qué circunstancias son las necesarias para que suceda.

A pesar de los resultados mixtos obtenidos en diferentes estudios, podemos observar que el grueso de los estudios apunta a que la IED tiene un efecto positivo en aquellos países que la reciben. Algunos estudios no encuentran ningún efecto, ni positivo ni negativo y muy pocos, dentro de los macroeconómicos, concluyen que el efecto es negativo. Si se realiza una interpretación integradora de los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que, en la mayoría de las situaciones, políticas y puntos de desarrollo económico, la entrada de IED tendrá un efecto positivo en el país y, solo cuando se den situaciones muy particulares, el efecto será perjudicial.

## **6. Efectos de la IED en países receptores desarrollados**

La mayor parte de los estudios realizados sobre los efectos de la IED en países receptores se han realizado sobre países emergentes. La cantidad de estudios que abordan sus efectos en países desarrollados es muy limitada y, los que los abordan, lo hacen junto con los efectos en países emergentes. Esto se debe a que los estudios normalmente se centran en las transferencias tecnológicas y de conocimiento de las empresas multinacionales que se asientan en países extranjeros hacia las empresas locales, normalmente de más reducido tamaño. A pesar de esto, la entrada de IED en países desarrollados tiene una gran importancia ya que un 49% de todas las entradas de capitales extranjero se produce en países desarrollados (UNCTAD, 2018) y un tercio del global tiene lugar en la UE (Dellis, et al., 2017)

A pesar de la escasa literatura científica sobre el asunto, la existente contiene resultados similares a los obtenidos en países emergentes, esto es, resultados mixtos que, en general, apuntan más hacia efectos positivos que negativos. Por ejemplo, Lipsey (1994), encontró que los trabajadores de empresas extranjeras en EE.UU. cobraban entre un 10% y un 12% más que aquellos que trabajaban para empresas locales. Esta diferencia se reducía a entre un 6% y un 7% en empleos del sector manufacturero y aumentaba a entre un 12% y un 15% en otras industrias. Otros estudios más detallados, controlando más variables, realizados por otros autores confirman lo determinado por Lipsey (1994) (Howenstine & Zeile, 1994), (Doms & Jensen, 1998). Los autores de estos estudios atribuyeron esta diferencia en salarios al hecho de que las empresas extranjeras eran empresas multinacionales, con mayor tecnología y tamaño que la empresa local media. Esto pareció quedar confirmado por el hecho de que estos autores determinaron que las empresas que mejor pagaban eran las empresas multinacionales americanas. Por ello, en este caso, el motivo del mejor sueldo no se debe a que las empresas sean locales o extranjeras, se debe al hecho de que sean multinacionales o no. Mientras que todas las empresas extranjeras con operaciones en EE.UU. son multinacionales, no todas las empresas de capital estadounidense son multinacionales, por lo que, evidentemente, el

suelo medio de las empresas extranjeras será mayor que el de las empresas estadounidenses.

Cuando se tuvo en cuenta el efecto del tamaño de las empresas estadounidenses y las empresas extranjeras se determinó que la diferencia de salarios en el sector manufacturero era insignificante (Feliciano & Lipsey, 1999). En cambio, en sectores no manufactureros sí que encontraron una diferencia significativa, de entre un 8,5% y un 9,5%. Los resultados son similares en otros países desarrollados. Griffith & Simpson (2001), determinaron que, entre 1980 y 1995, las empresas extranjeras en el Reino Unido pagaron mayores salarios a sus empleados, tanto empleados cualificados como a los no cualificados. El margen era mayor en empleados no cualificados y, además, incrementaba de forma bastante considerable a lo largo del periodo estudiado. Sin embargo, otra publicación de Griffith (1999), que analizaba datos de Francia, Alemania, Japón y los EE.UU. determinó que no había diferencias significantes entre los salarios de empresas locales y empresas extranjeras en esos países.

Como se puede observar, al igual que para países emergentes, no existe consenso en la literatura científica sobre los efectos de la IED en los salarios de los países desarrollados. Hay discrepancias entre autores y también entre estudios realizados por el mismo autor. Esto se puede deber, como ya se ha apuntado anteriormente, a que los efectos dependen de muchos otros factores que, en algunos casos como el del tamaño de las empresas, se puede controlar, pero que, en otros, es imposible debido a la gran cantidad de factores que, de alguna u otra forma, influyen de formas subrepticias en los salarios y en otros factores.

Los análisis de productividad nos ofrecen resultados similares. Howenstine & Zeile (1994) utilizaron datos del sector manufacturero para comparar la productividad de las empresas extranjeras en EE.UU. con la de las empresas estadounidenses y revelaron que las empresas extranjeras eran más productivas. Al igual que con los salarios, la mayor productividad no fue atribuida por los autores al hecho de que fuesen empresas extranjeras, sino a que fuesen empresas multinacionales. Llegaron a esta conclusión

debido a que las multinacionales extranjeras eran más productivas que las empresas estadounidenses en general, pero menos productivas que las empresas multinacionales estadounidenses. Además, la mayor productividad de las empresas extranjeras se debía, también, a que entraban en sectores más productivos que la media.

En cuanto al Reino Unido, Girma *et al.* (2001), determinó que la productividad de las empresas extranjeras entre 1991 y 1996 era, de media, un 10% superior al de las empresas locales. Estudios de otros autores confirman lo mismo.

Los resultados de los países en desarrollo y los desarrollados son tremendamente parecidos, especialmente teniendo en cuenta la gran cantidad de diferencias que hay entre ellos. Sin embargo, estas similitudes tienen sentido pues las empresas que logran establecerse en países extranjeros deben ser empresas que sean mejor o que aporten algo diferente a las que ya hay en ese o país. Si no, esas empresas fracasarían y, consecuentemente, cerrarían las operaciones en ese país. A pesar de las similitudes que encontramos entre ambas categorías de países, no podemos otorgar la misma validez a los resultados de unos y de otros ya que los estudios realizados en países emergentes abarcan una gran cantidad de países y distintos periodos de tiempo. Además, se centran en múltiples industrias y analizan también muchas variables dentro de cada país. Los estudios en países desarrollados son escasos. Escasos en cuanto a cantidad total, en cuanto a países analizados, en cuanto a industrias analizadas y en cuanto a variables analizadas. Además, como ya se ha dicho en párrafos anteriores, la validez de los estudios y su precisión es muy cuestionable debido a la dificultad que tiene aislar las variables que se quieren analizar de el resto de las variables que pueden interferir en los resultados del estudio.

## **7. Conclusiones**

El miedo a que las multinacionales inviertan en países extranjeros con el posible efecto de una reducción de las exportaciones y el empleo en el país de origen prácticamente ha desaparecido. Los países emergentes cuya IED va a parar a países de similar desarrollo logran preservar aquellas partes del proceso productivo de más valor en sus empresas matrices y el incremento de la producción en países extranjeros aumenta la demanda de estos componentes o productos intermedios de mayor valor añadido. Por ello, no es solo que las exportaciones aumenten, sino que las nuevas exportaciones tienden a ser de mayor valor, con todos los efectos positivos que tiene esto para el país de origen, sus empleados, su crecimiento y su desarrollo tecnológico. Cuando las empresas invierten en países más desarrollados el aumento de las exportaciones se produce de forma indirecta. En este caso las empresas obtienen una mayor tecnología y un mayor conocimiento de los países más desarrollados, lo que les permite ser más competitivos, tanto en sus países de origen, como en aquellos países extranjeros donde tengan presencia. La mayor competitividad les permite ganar cuota de mercado y la obtención de una mayor cuota de mercado en países extranjeros donde tengan presencia aumentará las exportaciones, tanto de la empresa concreta, como del país en general.

El efecto que tiene en países desarrollados es distinto dependiendo de la variable analizada. En primer lugar analizamos los efectos de la IED por parte de países desarrollados en el mercado financiero de esos países. Los resultados nos indican que existe una cantidad limitada de financiación disponible para el conjunto de las empresas de un país, por ello las empresas deben elegir cuidadosamente donde lo invierten. Si deciden invertir el dinero obtenido mediante financiación externa en el extranjero no dispondrán de financiación o dispondrán de menos financiación para realizar inversiones en su país de origen y viceversa. Los autores que han publicado sobre este asunto han determinado que, en muchos casos, se produce un efecto sustitutivo entre la IED y las exportaciones. A pesar de esto, estudios posteriores han determinado que los efectos reales son complementarios ya que, al igual que en países emergentes, la inversión en el extranjero incrementa la exportación de productos intermedios de gran valor añadido,

reteniendo en el país de origen las partes del proceso productivo de mayor valor añadido y aumentando la demanda de este tipo de productos.

Sin embargo, el debate no acaba ahí, puesto que en los estudios macroeconómicos existe una división de opiniones acerca del efecto de la IED en países emisores desarrollados. Algunos sostienen que el efecto es negativo (Svensson, 1993), y otros sostienen que el efecto es complementario o positivo (Blomström, Lipsey & Kulcchy 1988) y (Swedenborg (1979) y (1982)). No existe un mínimo consenso entre la literatura científica por lo que, al menos en cuanto emisión de IED por países desarrollados, no podemos afirmar con rotundidad que la relación se produzca en una dirección u otro. Sin embargo, yo me decanto hacia una relación complementaria debido a diversos factores. En primer lugar, la mayoría de los estudios sobre la materia indican una relación de complementariedad. En segundo lugar, los autores que afirman este tipo de relación tienen una mayor experiencia en el asunto. Muchos de ellos han realizado una gran cantidad de estudios sobre este asunto y, aunque en algunos de los estudios han encontrado una relación de sustitución, los resultados de la mayoría indican una relación complementaria entre IED y exportaciones. Otro motivo que me lleva a pensar de esta manera es que si un país se cierra y evita que sus empresas inviertan en el extranjero conseguirá que se queden rezagadas en cuanto a tecnología y conocimientos respecto a empresas extranjeras. Si sucede esto durante un periodo de tiempo lo suficientemente largo, sus empresas producirán productos más caros y peores que la competencia extranjera, por lo que las exportaciones del país se verán afectadas negativamente.

Sí que existe un consenso mayor en cuanto al efecto que tiene la IED en países receptores emergentes. La mayoría de los estudios, especialmente los de carácter macroeconómico determinan que el efecto es complementario respecto de las exportaciones y positivo para las empresas locales y sus trabajadores. Aunque no se ha logrado obtener consenso en cuanto al efecto en el crecimiento económico, sí que se ha podido determinar que la entrada de capital extranjero en un país en vías de desarrollo tiene un efecto positivo en los salarios del país, en la tecnología que las empresas del país y también en la productividad del país. Sin embargo, este efecto solo se da en determinadas

circunstancias. La mejora de la tecnología y el “know-how” son los factores que hacen que los salarios y la productividad aumenten. Según los estudios, las empresas locales solo son capaces de cerrar el hueco tecnológico y de conocimiento si no están demasiado por detrás en un primer momento. Por ello, el efecto complementario se atenuado por la existencia de grandes diferencias entre países.

No existen una gran cantidad de estudios que aborden los efectos de la IED en países receptores desarrollados, pero los que hay proporcionan resultados casi calcados a los de los países emergentes, por lo que no es conveniente reproducir de nuevo lo ya dicho en el párrafo anterior.

A grandes rasgos, se puede decir que no existe consenso entre los expertos de la materia sobre los efectos de la IED. Existen estudios que indican una cosa y otros que indican lo contrario. Sin embargo, la mayoría de ellos o, bien no encuentran ninguna relación en ninguna de las direcciones o no logran obtener resultados estadísticos significantes o bien apuntan a un efecto complementario entre IED y exportaciones. Si fuese necesario decantarse a favor de alguna de las hipótesis, habría que decantarse por la existencia de un efecto complementario, ya que, incluso en aquellos estudios en los que los resultados eran estadísticamente insignificantes los datos indicaban una tendencia hacia una relación complementaria. Es más, la cantidad de artículos científicos que argumentan a favor de una relación de carácter complementario es mucho mayor que aquellos que indican lo contrario. Por ello, yo creo que la relación depende mucho de la situación del y de las políticas llevadas acabo en cada país, pero en general, la relación será positiva.

## 8. Bibliografia

- Aitken, B. J. & Harrison, A., 1999. *Do Domestic Firms Benefit From Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela*, s.l.: American Review.
- Aitken, B. J., Harrison, A. E. & Lipsey, R. E., 1996. *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States*, s.l.: Journal of International Economics.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. & Sayek, S., 2002. *FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets*, s.l.: Journal of International Economics.
- Balasubramanyam, S. & Sapsford, D., 1996. *Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS countries*, s.l.: Economic Journal.
- Bhasin, N. & Paul, J., 2016. *Exports and outward FDI: are they complements or substitutes? Evidence from Asia*, s.l.: Multinational Business Review, Vol. 24 lss 1pp.
- Blömstrom, M., 1983. *Foreign Investment and Spillovers*, London and New York: s.n.
- Blomstöm, M., Lipsey, R. E. & Zejan, M., 1994. *What Explains the Growth of Developing Countries?*, s.l.: s.n.
- Blomström, M. & Kokko, A., 1994. *Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden*, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Blomström, M., Lipsey, R. & Kulchycky, K., 1988. *U.S. and Swedish Direct Investment and Exports*, Chicago: University of Chicago Press.
- Blomström, M., Lipsey, R. & Ohlsson, L., 1990. *What do Rich Countries Trade with Each Other? R&D Composition of U.S. and Swedish Trade*, s.l.: Banca Nazionale del Navoro Quarterly Review.
- Blomström, M. & Wolff, E. N., 1994. *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico*, s.l.: Oxford University Press.
- Borensztein, E., Gregorio, J. D. & Lee, J.-W., 1998. *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth*, s.l.: Journal of International Economics.
- Campos, N. F. & Kinoshita, Y., 2002. *Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies*, s.l.: The Manchester School.

- Carkovic, M. & Levine, R., 2002. *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?*, Minesota: University of Minesota Department of Finance.
- Dellis, K., Sondermann, D. & Sondermann, D., 2017. *Determinants of FDI inflows in advanced economies: Does the quality of economic structures matter?*, s.l.: European Central Bank.
- Denisia, V., 2010. *Foreign Direct Investment Theories*, s.l.: European Journal of Interdisciplinary Studies.
- Doms, M. E. & Jensen, J. B., 1998. *Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States*, Studies in Income and Wealth: s.n.
- Feenstra, R. C. & Hanson, G. H., 1997. *Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras*, s.l.: Journal of International Economics.
- Feliciano, Z. M. & Lipsey, R. E., 1999. *Foreign Ownership and Wages in the United States*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Findlay, R., 1978. *Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model*, s.l.: Quarterly Journal of Economics.
- Germidis, D., 1977. *Transfer of Technology by Multinational Corporations*, Paris: Development Centre of Organization for Economic Cooperation and Development.
- Girma, S., Greenway, D. & Wakelin, K., 2001. *Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK*, s.l.: Scottish Journal of Political Economy.
- Gregorio, J. D., 1992. *Economic Growth in Latin America*, s.l.: Journal of Development Economics.
- Griffith, R., 1999. *Using the ARD Establishment Level Data to Look at Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom*, s.l.: Economic Journal.
- Griffith, R. & Simpson, H., 2001. *Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing*, London: The Institute for Fiscal Studies.
- Haddad, M. & Harrison, A., 1993. *Are There Positive Spillovers from Foreign Direct Investment?*, s.l.: Journal of Development Economics.
- Hill, H., 1990. *Indonesia's Industrial Transformation Part II*, s.l.: Bulletin of Indonesian Economic Studies.
- Howenstine, N. G. & Zeile, W. J., 1994. *Characteristics of Foreign Owned U.S. Manufacturing Establishments*, s.l.: Survey of Current Business.

- Jordan, J. & Vahlne, J., 1981. *Domestic Employment Effects of Direct Investment Abroad by Two Swedish Multinationals*, Geneva: International Labour Office.
- Kim, J.-D. & Kang, I.-S., 1997. *Outward FDI and Exports: The Case of South Korea and Japan*, s.l.: Journal of Asian Economics.
- Kokko, A., 1994. *Technology, Market Characteristics, and Spillovers*, s.l.: Journal of Development Economics.
- Kokko, A., Zejan, M. & Tansini, R., 2001. *Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay*, s.l.: Weltwirtschaftliches Archiv.
- Landenson, M., 1972. *A Dynamic Balance Sheet Approach to American Direct Foreign Investment*, s.l.: International Economic Review.
- Lee, H.-Y., Lin, K. S. & Tsui, H.-C., 2009. *Home country effects of foreign direct investment: From a small economy to a large economy*, s.l.: Elsevier.
- Lipsey, R. E., 1994. *Foreign Owned Firms and U.S. Wages*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Lipsey, R. E., 2002a. *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology: New Perspectives for a New Century*, London, Routledge: s.n.
- Lipsey, R. E., 2002. *Home and Host Country Effects of FDI*, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Lipsey, R. E. & Sjöholm, F., 2001. *Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing*, Cambridge, MA: NBER Working Paper.
- Manning, 1998. *Indonesian Labour in Transition: An East Asian Success Story?*, s.l.: Cambridge University Press.
- Mansfield, E. & Romeo, A., 1980. *Technology Transfers to Overseas Subsidiaries by US-Based Firms*, s.l.: Quarterly Journal of Economics.
- Miankhel, A. K., 2009. *Foreign Direct Investment, Exports, and Economic Growth in Selected Emerging Countries: Multivariate VAR Analysis*, s.l.: Crawford School of Economics and Government, Australian National University.
- Rappaport, J., 2000. *How Does Openness to Capital Flows Affect Growth?*, s.l.: Mimeo, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Romer, P. M., 1993a. *Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas*, Washington DC: The World Bank Economic Review.

- Severn, A., 1972. *Investment and Financial Behaviour of American Direct Investors in Manufacturing*, s.l.: National Bureau of Economic Research.
- Sjöholm, F., 1999. *Technology Gap, Competition and Spillovers from Foreign Direct Investment: Evidence from Establishment Data*, s.l.: Journal of Development Studies.
- Stevens, G., 1969. *Fixed Investments Expenditures of Foreign Manufacturing Affiliates of U.S. Firms: Theoretical Models and Empirical Evidence*, s.l.: Yale Economic Essays.
- Stevens, G. & Lipsey, R. E., 1992. *Interactions between Domestic and Foreign Investment*, s.l.: Journal of International Economics and Finance.
- Svensson, R., 1993. *Production in Foreign Affiliates - Effects of Home Country Exports and Modes of Entry.*, s.l.: Goteburg University.
- Swedenborg, B., 1979. *The Multinational Operation of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects*, Estocolmo: Industriens Utredningsinstitut.
- Swedenborg, B., 1982. *Svensk Industri I Utlandet, En Analys av Drivkrafter och Effekter*, Estocolmo: Industriens Utredningsinstitut.
- UNCTAD, 2013. *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, s.l.: United Nations Conference On Trade And Development.
- UNCTAD, 2018. *World Investment Report 2018*, s.l.: United Nations Conference On Trade And Development.
- Vernon, R., 1966. *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, s.l.: Quarterly Journal of Economics.
- W. B., 2018. *Global Investment Competitiveness Report*, s.l.: s.n.

