

Inversión extranjera, desarrollo
y comercio exterior: algunas
evidencias empíricas para el
caso argentino

Seminario CEI – CEPAL
Estructura y Desafíos del
Comercio Exterior Argentino

Buenos Aires, 29 de agosto de 2007

➤ LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA ARGENTINA: SUS PRINCIPALES IMPACTOS

(basado en **Inversión extranjera directa y desarrollo en Argentina: los impactos económicos y sociales**, A. López y E. Orlicki, Boletín Informativo Techint)

Productividad

- Las filiales de ET presentan mayores niveles de productividad que las firmas nacionales.
- Las firmas nacionales adquiridas por inversores extranjeros tuvieron un aumento de productividad luego del “cambio de manos”.
- No hay evidencias de derrames generalizados de productividad hacia las firmas locales
- Las firmas locales con mayores capacidades de absorción reciben derrames positivos de la presencia de filiales en su misma rama.
- La presencia de ET en sectores con protección efectiva elevada tiene efectos negativos sobre la productividad de las firmas locales (impacto negativo de las estrategias market-seeking)

Comercio exterior

- Las ET tienden a exportar e importar más que las firmas locales. Los cambios de manos también aumentan la propensión a importar y exportar de las firmas adquiridas
- No existe evidencia que respalde la existencia de derrames de exportación ni verticales ni horizontales sobre las empresas nacionales.
- El patrón de comercio de las ET es asimétrico, en tanto que el contenido tecnológico de sus exportaciones es claramente inferior al de sus importaciones.
- A su vez, las filiales de ET provenientes de países desarrollados tienden a importar preferentemente desde sus países de origen, mientras que no muestran similar propensión en el área de las exportaciones.

Innovación

- Las firmas adquiridas por inversores extranjeros tienen mayores probabilidades de introducir nuevos productos o procesos al mercado vis a vis las firmas locales.
- No hay impacto sobre los gastos en I&D ni derrames (horizontales o verticales) hacia las firmas nacionales como consecuencia de la adquisición de firmas locales por ET.
- Los cambios de manos hacia propietarios extranjeros provocan derrames verticales de innovación positivos sobre las firmas proveedoras (para mantenerse como proveedor de una ET hay que innovar).
- Las firmas extranjeras tienen mayores probabilidades de obtener patentes

Empleo y salarios

- Los cambios de manos no influyen sobre el nivel de empleo de las firmas adquiridas
- Las filiales de ET tienden a emplear más personal calificado que las locales
- La mayor presencia de ET lleva a un incremento del premio salarial para los trabajadores calificados (y, por ende, tiene un efecto negativo sobre la distribución del ingreso).

El caso de la industria de software y servicios informáticos (SSI)

(basado en **Oportunidades y Desafíos de la Industria de Software en la Argentina**, A. López y D. Ramos, CEPAL, 2007)

Situación e interrogantes a futuro

- Notable dinamismo de la industria de SSI en los últimos años
- Creciente interés por parte de ET para radicarse en la Argentina
- Nuevas oportunidades para insertar al sector en el mercado global
- Existencia de Políticas Públicas de estímulo al sector. Consenso en todos los niveles de gobierno. Políticas activas en algunos estados provinciales.
- Interrogantes sobre crecimiento futuro, perfil de especialización y patrón de inserción internacional de la industria argentina.

Inversión extranjera directa

- Crecientes flujos de IED en el sector.
- Nuevas radicaciones (Google, Motorola, Intel, etc.).
- Ampliación/reconversión de actividades de las empresas ya radicadas (IBM, NEC, EDS, Accenture, Siemens, etc.).
- 3 grupos de empresas extranjeras:
 - Prestación de distintos tipos de servicios informáticos o basados en la informática, en el marco de estrategias globales definidas a nivel corporativo (IBM, EDS, Accenture, etc.).
 - Desarrollo de software vinculado a producción de hardware (INTEL, Motorola).
 - Venta de licencias y prestación de servicios asociados (Microsoft, SAP, Oracle).

Interrogantes

- Las ET instaladas generan una fuerte presión en el mercado laboral.
- Externalidades para firmas locales? Carencia o debilidad de las redes de intercambio de conocimiento entre las ET, las empresas locales y el sistema educativo y de CyT
- Muchos proyectos apuntan a segmentos de no muy elevada sofisticación tecnológica y valor agregado, aunque hay excepciones notables (e.g. Intel). Compitiendo con la India?
- Qué lugar ocupan las filiales argentinas en las cadenas de valor? El caso IBM

Outsourcing / Offshoring en las empresas extranjeras

- Desarrollos para consumo de la propia corporación (captive offshoring).
- Outsourcing de servicios informáticos (ITO), principalmente a empresas de América Latina.
- Prestación de servicios a través de los Shared Services Centres (contabilidad, compras corporativas, seguridad, etc.) (captive offshoring y BPO).
- Pueden las empresas locales participar de estas redes?

Outsourcing / offshoring en firmas locales

- Cómo ganar reputación? –CMM?-
- Cómo pasar a contratos más duraderos y con mayores responsabilidades?
- Necesidad de desarrollar competencias tecnológicas pero también de gestión, marketing, manejo integral de proyectos, etc.
- Poco outsourcing en mercado local (especialmente Estado)

Desafíos hacia el futuro

- Aprovechar las oportunidades existentes a nivel global para la industria de SSI (más mercados, más productos).
- Cuello de botella de los RRHH.
- Financiamiento.
- Necesidad de definir un perfil de especialización para la industria local.
- Desarrollo de redes inter-empresarias que generen externalidades y transferencia de conocimientos desde las ET hacia las firmas locales
- Apoyo a los clusters y polos y estímulo a la complementación entre empresas.