

UNA BURGUESÍA NACIONAL PARA IMPULSAR EL DESARROLLO

“Es un hecho que puede verificarse que no hay nación desarrollada, ni en proceso firme de desarrollo, que no esté dirigida por una burguesía nacional dispuesta a generar el máximo de riqueza en su país y hacer oír su voz en el concierto mundial”

Jorge Schvarzer

Introducción:

Uno de los intelectuales que más enriquecieron el pensamiento económico de la Argentina, el ingeniero Jorge Schvarzer, proponía reservar el término de la *burguesía nacional* para aquellos grupos sociales identificados con las tareas de promover el desarrollo de un país. Esos objetivos, aclaraba el extinto profesor e investigador de la Universidad de Buenos Aires, no son altruistas, sino que coinciden con la percepción de los propios intereses de esa clase social, que, según su punto de vista, estaba compuesta, además de empresarios, por funcionarios del gobierno e intelectuales que crean en esa evolución y sean capaces de forjar las herramientas para consolidarla.

Las experiencias históricas y la evidencia contemporánea ponen de relieve que el origen del capital es clave en la estrategia de desarrollo de una nación. En este sentido, todos los casos de desarrollo capitalista desde la revolución industrial a mediados del siglo XVIII hasta la actualidad han sido traccionados por empresas públicas y/o de capitales nacionales y la participación del capital externo en esos procesos ha sido marginal. Así se posicionaron como potencias mundiales primero Gran Bretaña y los Países Bajos, luego los Estados Unidos y Alemania y, por último, Japón. El resto de las naciones, que alcanzaron el progreso económico, aunque sin ser potencias como los países señalados, también fueron motorizadas por sus propias empresas nacionales como Corea del Sur, Finlandia o España. Es fácil encontrar casos de naciones que progresaron económicamente sin una gran participación de empresas controladas por capitales externos. En cambio, no hay experiencias donde las empresas nacionales y/o públicas no hayan liderado el proceso de desarrollo.

Una característica adicional de estos procesos de desarrollo es la internacionalización de estos capitales nacionales. La mayoría de las empresas que lideraron el proceso de crecimiento de sus economías, luego de posicionarse en sus mercados internos, se lanzaron a la conquista de otros mercados internacionales.

Más aún, al compás de la globalización, las burguesías nacionales de las grandes potencias mundiales han consolidado su hegemonía económica a través de sus empresas que se denominaron “transnacionales”. No obstante el carácter “transnacional” de esas corporaciones, su bandera de origen es fácilmente reconocible. En efecto, una buena medida del poderío económico de las naciones está en función del número de empresas

¹ Economista. Director Ejecutivo de la Fundación Pro Tejer. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Coordinador de la Comisión de Coordinación Institucional de la graN maKro.

que han captado el consumo masivo global y la internacionalización del uso de sus marcas y patentes.

Pese a estas evidencias, ha predominado la idea en la Argentina, difundida especialmente en los años noventa por los seguidores de la teoría neoliberal, de que la inversión extranjera directa (IED) es un mecanismo necesario para impulsar el desarrollo frente a la restricción de ahorro interno. Aún cuando esas inversiones, en la industria de nuestro país, se han concentrado mucho más en fusiones y adquisiciones que en *greenfield* (proyectos totalmente nuevos) o en ampliaciones de capacidad productiva.

Al respecto, el Plan Fénix señala que *“para mejorar la contribución de la IED al desarrollo económico argentino, habría que mejorar las condiciones generales de atracción y hacer esfuerzos específicos en atraer inversiones de mayor “calidad” que generen mejores puestos de trabajo, contribuyan a la innovación, a la gestión ambiental y a un mejor perfil exportador”*.

El interrogante es si es posible que capitales externos se vuelquen decididamente a realizar ese tipo de inversiones o debe ser el empresariado nacional el que desarrolle esa actividad. En ambos casos, el rol del Estado, a través de sus políticas económicas, induciendo a los actores privados a desplegar esas inversiones es determinante. Desafortunadamente, en la era capitalista, no se han registrado casos, donde el desarrollo de una economía se alcance sólo a través de la IED sin una intervención contundente de los empresarios nacionales, apoyados por los estímulos de la política pública.

En consecuencia, ¿qué debe hacer el gobierno nacional?, ¿estimular el ingreso de los capitales externos para formar parte de la estrategia global de desarrollo de las economías centrales?, ¿impulsar una burguesía nacional con base en el mercado interno y que se proyecte, primero, a nivel regional y, más adelante, a mayor escala internacional?, ¿cuáles son los costos y beneficios de cada alternativa?, ¿en qué medida la IED debe actuar como complemento de los capitales nacionales y bajo qué condiciones? Frente a la globalización de la economía mundial y la creciente extranjerización y concentración del capital en la Argentina, este trabajo, que describe los motores de atracción y los efectos de la IED en los últimos años en nuestro país, busca ser un aporte como disparador para reflexionar y avanzar sobre las respuestas a los interrogantes planteados.

Detonantes de la IED reciente en la Argentina (1991-2009)

En un contexto internacional de creciente globalización de la actividad productiva, durante el período 1991-2009, se pueden diferenciar en nuestro país dos etapas con distintos motores de atracción de la IED, que operaron de acuerdo al modelo económico vigente.

En los años de la convertibilidad (1991-2001), la atracción de esos capitales estuvo vinculada a captar principalmente condiciones de renta extraordinarias de actividades económicas no transables y de bienes de exportación a través básicamente de la explotación de los recursos naturales.

En cambio, en los años posteriores a la devaluación (2002-2009), ante las mejores condiciones macroeconómicas de producción de bienes transables, provocadas fundamentalmente por el efecto de un tipo de cambio competitivo, la administración del comercio exterior y los subsidios a la energía y al transporte, el ingreso de capitales externos fue en buena medida una respuesta de algunas empresas extranjeras para mantener sus ventas en el mercado doméstico. De este modo, se logró sustituir importaciones por producción interna de capital externo, con una notable expansión de la participación de las de origen brasileño.

El período 1991-2001

El arribo en la década de los noventa de los capitales externos en la economía nacional estuvo impulsado, en los primeros años (1991-1993), fundamentalmente por el proceso de privatización de empresas públicas estimulado por la política neoliberal, que propulsó asimismo una abrupta apertura comercial y financiera. Posteriormente y en gran medida, el modelo de convertibilidad con una moneda nacional en acelerada apreciación, generó un mayor interés externo en la compra de empresas vinculadas a actividades no transables (servicios financieros y grandes cadenas de comercio minorista), a la explotación de los recursos naturales y a la industria automotriz (que contó con regímenes especiales de fomento).

En un contexto de relativa estabilidad y sin regulaciones particulares para esos capitales, esas inversiones permitían alcanzar altos niveles de rentabilidad y la posibilidad de remitir libremente utilidades a sus países de origen. De este modo, su operatoria generaba fuertes saldos negativos en la balanza pagos, que si bien se atenuaba porque muchas de estas empresas extranjeras estaban vinculadas a la actividad extractiva de exportación, promovían las importaciones de bienes industriales de alto contenido tecnológico, brindando escasos incentivos al desarrollo tecnológico nacional y consolidando el modelo agroexportador de la Argentina. A su vez, la preferencia de estas empresas a la contratación de servicios financieros del exterior acrecentaba anualmente el flujo de pago de intereses y de servicios reales (regalías, royalties y servicios profesionales), que sin condicionamientos de ningún tipo por parte de la política vigente, agravaban más aún el balance de cuenta corriente.

Asimismo, el comportamiento de las empresas extranjeras acentuó la dependencia de la evolución de la economía nacional a los cambios en las condiciones financieras internacionales, fenómeno que agudizó el contagio de las crisis internacionales –México (1995), sudeste asiático (1997) y Brasil (1999)-.

Por su parte, las *greenfield investments* han sido menos relevantes y, a menudo, han estado asociadas a la existencia de regímenes sectoriales o incentivos específicos como en el caso de la industria automotriz (Daniel Chudnovsky y Andrés López, 2001). Sin embargo, en este sector, que contó con más de la mitad de las mayores inversiones externas industriales a lo largo del período de análisis, el aumento de sus exportaciones estuvo vinculado a una estructura productiva ensambladora de insumos importados.

Particularmente, las inversiones externas produjeron un efecto desplazamiento de las empresas nacionales en las áreas más rentables de la economía, que, sin contar con

suficiente apoyo financiero y seducidas por poder vender sus activos rápidamente, en general, no ofrecieron una gran resistencia a la competencia exterior. En efecto, en la década pasada, más de la mitad de las inversiones, provenientes mayoritariamente de Estados Unidos (29,8%) y España (27,6%), se destinaron a la adquisición de empresas ya existentes (Kulfas, Plan Fénix).

Estas inversiones estuvieron orientadas básicamente a captar las rentas extraordinarias que se generaron con el modelo de convertibilidad y, dada su alta propensión a importar y la baja vocación exportadora de bienes de alto valor agregado, acentuaron las dificultades de balanza comercial de la Argentina durante los años noventa. En promedio, la propensión a exportar de las empresas transnacionales, exceptuando a las que operan en sectores basados en recursos naturales, fue de sólo el 8,1% en el año anterior al inicio de la crisis de la convertibilidad (1997) y la propensión a importar de las filiales de las empresas transnacionales más que duplicó a la observada en las compañías nacionales (Daniel Chudnovsky y Andrés López, 2001).

La difícil situación de la balanza de pagos de la Argentina en los noventa, que desembocó en la mayor crisis económica y social de nuestra historia, fue alimentada en parte por la forma de financiamiento de las filiales de las corporaciones internacionales. Entre 1992 y 1998 el sector privado no financiero se endeudó en el exterior en más de 35.000 millones de dólares, de los cuales casi las tres cuartas partes correspondieron a endeudamiento de inversores extranjeros (Bezchinsky, Dinenzon, Giussani, Caino, López y Amiel, 2007).

En este sentido, de acuerdo a una investigación de Kulfas: “se observa que poco menos de la mitad de las inversiones extranjeras se financió con los flujos de las IED. De esta manera, se produjo –por una parte- un fuerte proceso de endeudamiento externo mediante la colocación de obligaciones negociables y otros bonos destinados a financiar inversiones (fenómeno muy evidente en sectores como, por ejemplo, las telecomunicaciones) al tiempo que aparecen nuevos actores, tales como los fondos de inversión (por ejemplo, Exxel Group, Citicorp Equito Investment, entre otros)”. (Kulfas, Plan Fénix)

Otro indicador del exiguo compromiso de los capitales externos con el desarrollo nacional fue el bajo nivel de reinversión de utilidades, promediando la década un coeficiente de reinversión de apenas el 30% de las ganancias declaradas (Kulfas, Porta y Ramos, 2002).

En cuanto a la generación de puestos de trabajo, el resultado de la experiencia de las empresas transnacionales instaladas en nuestro país tampoco es positivo. De acuerdo a un estudio de Kulfas y Ramos (1999): “el sector industrial destruyó, en términos netos, puestos de trabajo de alta calificación, los cuales fueron reemplazados por otros de menor calificación en contexto global de achicamiento del empleo industrial y desverticalización”.

El período 2002-2009

Tras la devaluación de enero de 2002, el nuevo esquema de precios relativos favorable a la producción interna de bienes y servicios transables, estimuló un proceso de

sustitución de importaciones que permitió la recuperación y el crecimiento de la estructura industrial en contraste con el período previo. Asimismo, las políticas económicas aplicadas provocaron el avance de una IED que buscó posicionarse, en mayor medida, en las actividades de bienes industriales transables, aunque también, como en los años anteriores, esas inversiones se materializaron predominantemente a través de las fusiones y adquisiciones de empresas nacionales.

Entre las políticas que promovieron este proceso de atracción de las IED, además del mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, cabe destacar las políticas específicas de preservación del mercado interno de la competencia internacional, que estimularon también el desarrollo de la producción doméstica. En particular, si bien se destacó la administración comercial acordada con Brasil en sectores estratégicos para el crecimiento del mercado doméstico (maquinaria agrícola, automóviles, calzado, textiles, marroquinería, televisores, línea blanca y muebles), ante el estallido de la crisis económica internacional en el segundo semestre de 2008, el instrumento de monitoreo de las importaciones fue el de las licencias no automáticas de importación para productos industriales intensivos en mano de obra, que sectores de empresas pequeñas y medianas producen en la Argentina y que habían sido, en general, los más afectados por las políticas neoliberales de los años noventa². También se aplicó difundidamente, aunque con menor alcance que las licencias, las medidas antidumping.

Otra importante política de estímulo a la producción y al empleo fueron los subsidios a las compañías de generación energética y de transporte otorgados a lo largo de todo el período referido, aplicados como contrapartida del congelamiento de las tarifas. Esta política implicó un brusco cambio respecto al modelo de convertibilidad en la lógica de acumulación, que le permitió a la economía ser mucho más competitiva. En efecto, mientras en los años noventa las tarifas de los servicios públicos estaban dolarizadas e indexadas a la inflación de los Estados Unidos, provocando estructuras de costos industriales muy poco competitivas, en el nuevo período las tarifas, ahora pesificadas, de esos servicios pasaron a ser las más económicas de toda la región, según la Fundación para el Desarrollo Eléctrico. Un ejemplo corresponde al de la energía eléctrica, donde los valores mayoristas de la energía eléctrica son inferiores entre un 11% y 70% en comparación con el valor del megavatio (MW) en México, Uruguay, Brasil y Chile.

En consecuencia, varias de las empresas extranjeras que habían tomado la concesión de esas empresas de servicios públicos a principios de los noventa abandonaron la actividad. Entre otros casos, por decisión de la empresa o por reacción del Estado ante la desinversión de las compañías, figura la salida del grupo francés Suez de Aguas Argentinas y el de la española Iberia de Aerolíneas Argentinas y Austral.

En este contexto, a diferencia de los años noventa, las inversiones externas se orientaron más a la producción que a los servicios. Como consecuencia en parte de la administración del comercio y de las mejores condiciones productivas, la IED actuó en

² Los sectores incluidos en el régimen de licencias no automáticas de importación son los mismos que tenían acuerdos de administración comercial con Brasil y los de juguetes, bicicletas, motos, neumáticos, máquinas y aparatos eléctricos, productos metalúrgicos, papel y cartón, manufacturas de caucho y otras manufacturas diversas, afectados fundamentalmente por la competencia asiática y en particular de China.

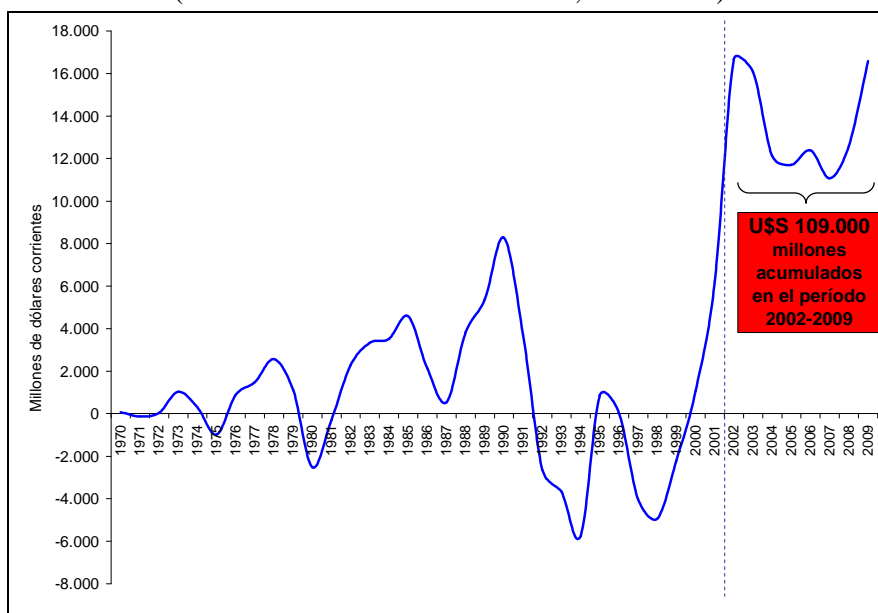
muchos casos como medio para mantener la participación de mercado de las empresas extranjeras en los mercados de bienes transables nacionales, que durante los años anteriores, habían abastecido al mercado argentino a través de los envíos que realizaban desde sus países de origen. (Ver análisis de caso en el recuadro)

Entre este tipo de inversiones, se destacó la participación de las empresas brasileñas, que, con el apoyo de políticas de financiamiento estatales provistas mayoritariamente por el BNDES, evitaron resignar su participación en el mercado nacional a manos de productores nacionales o de la creciente competencia de origen asiático (fundamentalmente de China e India). De ese modo, el mercado nacional constituyó el primer paso en el proceso de transaccionalización de grandes empresas brasileñas con estándares de competitividad internacional, que invirtieron, entre 2002 y 2007, U\$S 6.650, de acuerdo a un informe de la consultora Abece.com. Los principales rubros captados por esos capitales fueron: el siderúrgico, los alimentos y bebidas, los materiales de construcción, el químico, el textil, el plástico y el frigorífico.

Asimismo, la paulatina apreciación de la moneda brasileña desde mediados de 2005 respecto a las de sus socios comerciales en general y en particular en relación a la moneda nacional fue otro de los factores propulsores del crecimiento de las IED de Brasil en la Argentina.

Un indicador que refleja los efectos de la mayor competitividad de la economía nacional durante el segundo período analizado es la evolución del saldo de la balanza comercial. Mientras que en el período del uno a uno se acumuló un déficit de U\$S 11.340 millones, en el lapso más reciente se logró un superávit de U\$S 109.233 millones.

Evolución del saldo comercial
(En millones de dólares corrientes, 1970-2009)



Fuente: INDEC.

Un disparador de la IED en la producción de telas de denim

El mercado del denim no ha estado exento de la masiva importación de tejidos planos que dañó gravemente a ese sector durante fines de la década pasada y los primeros años del nuevo milenio. De hecho, en términos relativos, éste fue uno de los sectores de la cadena textil más golpeado por el modelo de convertibilidad. Así lo refleja un estudio de la CEPAL:

“El subsector de “Tejidos planos”, incluyendo la producción de Denim y otros, ha sido comparativamente el más afectado por el cambio en las condiciones de competencia a lo largo de los noventa y el eslabón del CTA¹ en la que el achicamiento de los volúmenes producidos y la muerte de empresas ha sido más la regla que la excepción; consecuentemente, el coeficiente de abastecimiento importado del mercado local en estos rubros ha aumentado significativamente”. (CEPAL, 2004)

Ante esa reciente experiencia y el acelerado incremento de la importación de tejidos de denim en 2003 - pasó de 5,5 millones de metros en 2002 a 19,5 millones de metros al año siguiente, representando cerca del 60% del mercado en ese momento- los productores argentinos le reclamaron protección al gobierno nacional, que intervino para preservar a una industria que estaba en recuperación.

Las empresas del sector decidieron, por sugerencia de las autoridades nacionales de aquel momento, fundar la Cámara de Denim y Corderoy, entidad que, según la apreciación de sus integrantes, ha vehiculizado eficazmente la defensa y la promoción de los intereses del sector.

Por su parte, las autoridades nacionales, instalaron el tema como un *leading case* en la Comisión de Monitoreo Comercial entre Argentina y Brasil, creada en octubre de 2003. El respaldo del gobierno nacional también se concretó con la advertencia a los brasileños de que si no se llegaba a un acuerdo impondría licencias no automáticas a la importación de denim. De esa manera, se consiguió que los productores argentinos y brasileños se reunieran para negociar cupos a la importación. La parte privada de la Argentina estaba representada a través de la CADECO y en representación de los empresarios brasileños se presentó la Asociación Brasileña de la Industria Textil (ABIT).

Luego de intensas negociaciones, se logró un acuerdo voluntario entre privados que estableció un cupo de importación para 2004 de 15 millones de metros de tela. La administración de las cantidades que podían exportar a la Argentina las empresas brasileñas fue realizada por la ABIT, que no exteriorizó el criterio utilizado.

Al año siguiente, dada la incertidumbre acerca de la evolución del mercado en la Argentina, que, con el crecimiento del mercado nacional, se amplió en 2005 a 15,8 millones de metros de denim y para 2006 se estableció en 18 millones de metros, cifra equivalente al 33,6% del mercado argentino.

Esa dinámica importadora se explica por la mayor capacidad productiva de Brasil y los mecanismos de promoción de las exportaciones, que operan a través de incentivos en materia impositiva y créditos a muy bajo costo que otorga su Banco Nacional de Desarrollo. Además, su producción también era más competitiva por contar con un plan de desarrollo de su sector algodonero.

Frente a este contexto de administración acordada de las exportaciones brasileñas al mercado nacional, la empresa textil Santana Textiles, para mantener su participación en el mercado argentino decidió construir en el año 2006 una planta con una inversión de 40 millones de dólares en la construcción de una planta fabril en Puerto Tirol, Chaco. De esa forma, generó 350 puestos de trabajo y captó el 20% del mercado de tela para jeans. Actualmente, dado el dinamismo del mercado, la empresa prevé duplicar su capacidad productiva con una inversión de 20 millones de dólares y el empleo de 350 operarios más.

Estas políticas también promovieron en el mismo sector de denim una operación de compra en octubre de 2007 de la empresa textil más emblemática de la Argentina, Alpargatas. La adquisición fue realizada por parte de Santista Textil, una empresa que había llegado al mercado nacional en 1995 a través de la compra de otra tradicional empresa del sector, Grafa.

Consideraciones finales

Si bien en ambos períodos analizados las inversiones externas tuvieron características e impactos diferentes en la economía, en ningún caso es posible afirmar que su accionar haya impulsado en alguna medida un proceso de desarrollo como se promovía a comienzos de la década pasada. De hecho, históricamente, en el marco de la división internacional del trabajo, la IED en la Argentina fue funcional a la consolidación del modelo agro exportador desde fines del siglo XIX a través, en una primera etapa, del desarrollo de la infraestructura necesaria de transporte y servicios y, más tarde, abocada en buena parte a la explotación de las actividades más rentables asociadas principalmente a los recursos naturales.

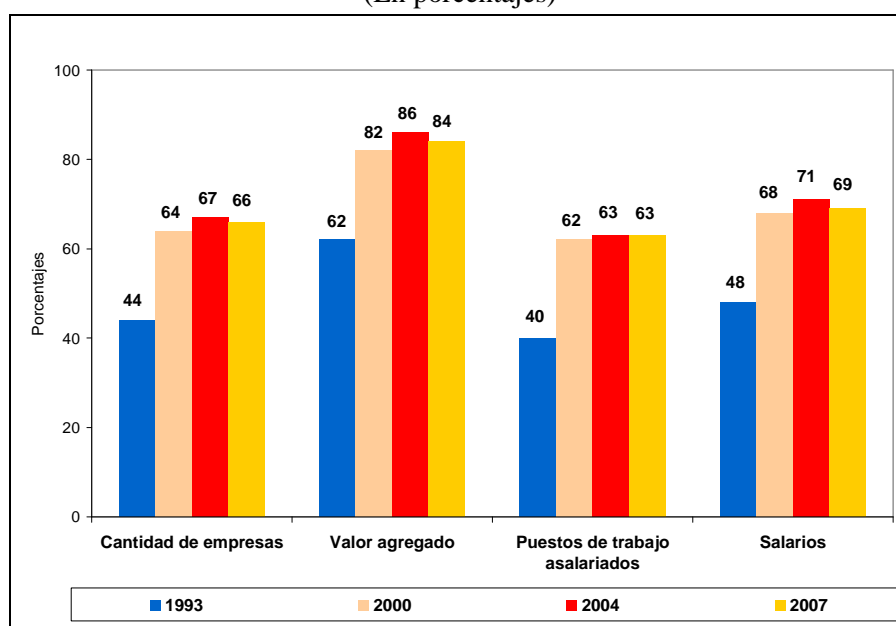
No obstante, cabe diferenciar el impacto de los dos motores de atracción de las IED en los dos períodos analizados. Pese a que en ambos lapsos las inversiones externas no produjeron un crecimiento significativo de la capacidad productiva, la política macroeconómica de la segunda etapa fomentó inversiones extranjeras que acompañaron la reconstitución del tejido productivo. En cambio, la política neoliberal del período de la convertibilidad garantizó rentas extraordinarias a los inversores externos a través de las privatizaciones de los servicios públicos y la regulación de sus tarifas, la creación de un régimen especial para el sector automotriz y la explotación de los recursos naturales y de los servicios en un mercado interno sobrevaluado. La pasividad estatal en el control del manejo de esos actores externos fue uno de los ejes de una política económica que desencadenó la peor crisis nacional de la historia.

El desafío del gobierno actual es articular y controlar los intereses de corto plazo de las corporaciones con un plan integral de desarrollo de largo plazo en una economía crecientemente concentrada y extranjerizada como producto de la gran oleada de inversiones externas³ de las últimas dos décadas. En este sentido, se plantea el interrogante de cómo revertir esa falta de autonomía del Estado sobre esos agentes que, lógicamente, priorizarán las instrucciones de sus casas matrices, que sí dependen de la estrategia de los gobiernos de sus naciones de origen.

En este contexto, las negociaciones bilaterales, el fortalecimiento del MERCOSUR y, en particular, la relación con Brasil se revalorizan por la necesidad de alcanzar acuerdos entre gobiernos que fomenten el desarrollo nacional y regional.

³ Cerca de la mitad del sector manufacturero, la casi totalidad de las grandes empresas de servicios públicos, un tercio de la banca y la mayoría de las grandes cadenas de comercio minorista pertenece a distintas filiales de CTs, fondos de inversión extranjeros y/o consorcios integrados por firmas transnacionales (Kulfas, Plan Fénix).

Presencia de las empresas con participación de capital extranjero en las 500 empresas más grandes de la Argentina
(En porcentajes)



Fuente: Encuesta a Grandes Empresas (INDEC).

En una economía mundial globalizada, donde crece la posibilidad de fragmentar el proceso productivo y las empresas transnacionales concentran el 10% del producto y explican dos terceras partes del comercio mundial (de las cuales la mitad es intra-firma), crece la influencia de estas compañías sobre la configuración productiva internacional. Si bien la deslocalización de la producción y la conformación de cadenas globales de valor son fenómenos multicausales, la motivación más importante es la búsqueda de ganancias de eficiencia que mejoren la competitividad de las firmas a nivel global (Andrés López y Daniela Ramos, 2009).

Sin una fuerte intervención estatal, este fenómeno global, del cual la Argentina está inmersa, conducirá a una división internacional del trabajo en función de las ventajas comparativas estáticas de nuestra economía, hecho que consolidará la dependencia de nuestros recursos naturales y, por consiguiente, desincentivará el desarrollo de una estructura productiva socialmente inclusiva que priorice el desarrollo de las etapas productivas más intensivas en conocimiento.

Frente a este contexto, el progreso económico y social tampoco será posible de alcanzar mediante la aplicación de políticas manifiestamente hostiles hacia la IED. Sin embargo, el gobierno debe analizar profundamente sus impactos, regular su funcionamiento y fijar todos los condicionamientos que correspondan para maximizar los intereses nacionales, que reviertan la actual lógica de explotación de los recursos por una de desarrollo del capital humano.

Bibliografía

Kulfas, Matías; Juncal, Santiago. **Inversión extranjera directa: perspectivas en el período post-convertibilidad. Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires**; diciembre 2003.

López, Andrés. **La inversión extranjera directa en la Argentina: impactos, perspectivas y lecciones de política**. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, abril 2002; Universidad de Buenos Aires.

Sacroisky, Ariana. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina. **La inversión extranjera directa en la post-convertibilidad: principales tendencias en un nuevo patrón de crecimiento**. Buenos Aires: CEFIDAR, octubre 2006.

Bezchinsky, Gabriel; Dinenzon, Marcelo; Giussani, Luis Alberto; Caino, Omar; López, Beatriz; Amiel, Silvia. **Inversión extranjera directa en Argentina: crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad**. En: Kosacoff, Bernardo; ed. CEPAL [Buenos Aires]. **Crisis, recuperación y nuevos dilemas: la economía argentina, 2002-2007**. Buenos Aires: CEPAL noviembre 2007.

Mortimore, Michael; Vergara, Sebastián; Katz, Jorge. CEPAL. **La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de inversión extranjera directa IED en América Latina**. Santiago de Chile: CEPAL, agosto 2001.

UNCTAD. **Inversión extranjera directa y desarrollo**. Ginebra: UNCTAD, 1999.

Chudnovsky, Daniel; López, Andrés. Centro de Investigaciones para la Transformación. **El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR en los años 1990: características, determinantes e impactos**. Buenos Aires: CENIT, noviembre 2000.

Chudnovsky, Daniel; López, Andrés; Laplane, Mariano; Hiratuka, Celio; Sabbatini, Rodrigo; Masi, Fernando; Bittencourt, Gustavo; Domingo, Rosario. BID. INTAL. Red de Centros de Investigación en Integración; BID. Departamento de Integración y Programas Regionales. **Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del MERCOSUR**. Buenos Aires: INTAL, 2002.

Kosacoff, Bernardo; coord.; Anlló, Guillermo; Bianco, Carlos; Bisang, Roberto; Bonvecchi, Carlos; Porta, Fernando; Ramos, Adrián; Spector, Eduardo; Zabala Suárez, Juan E. CEPAL [Buenos Aires]; Federación Argentina de Industrias Textiles. **Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del complejo textil argentino**. Buenos Aires: CEPAL, octubre 2004.

Andrés López y Daniela Ramos., **Inversión Extranjera Directa y Cadenas de Valor en la Industria y Servicios** de Kosacoff, Bernardo; ed.; Mercado, Rubén; ed.; **La Argentina ante la nueva internalización de la producción: crisis y oportunidades**. en Capítulo III. Buenos Aires: CEPAL, 2009.

Matías Kulfas, **Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: limitaciones del caso argentino y lineamientos para una agenda de políticas.** Plan Fénix.
<http://www.econ.uba.ar/planfenix/docnews/II/Inversion%20extranjera/Kulfas.pdf>