

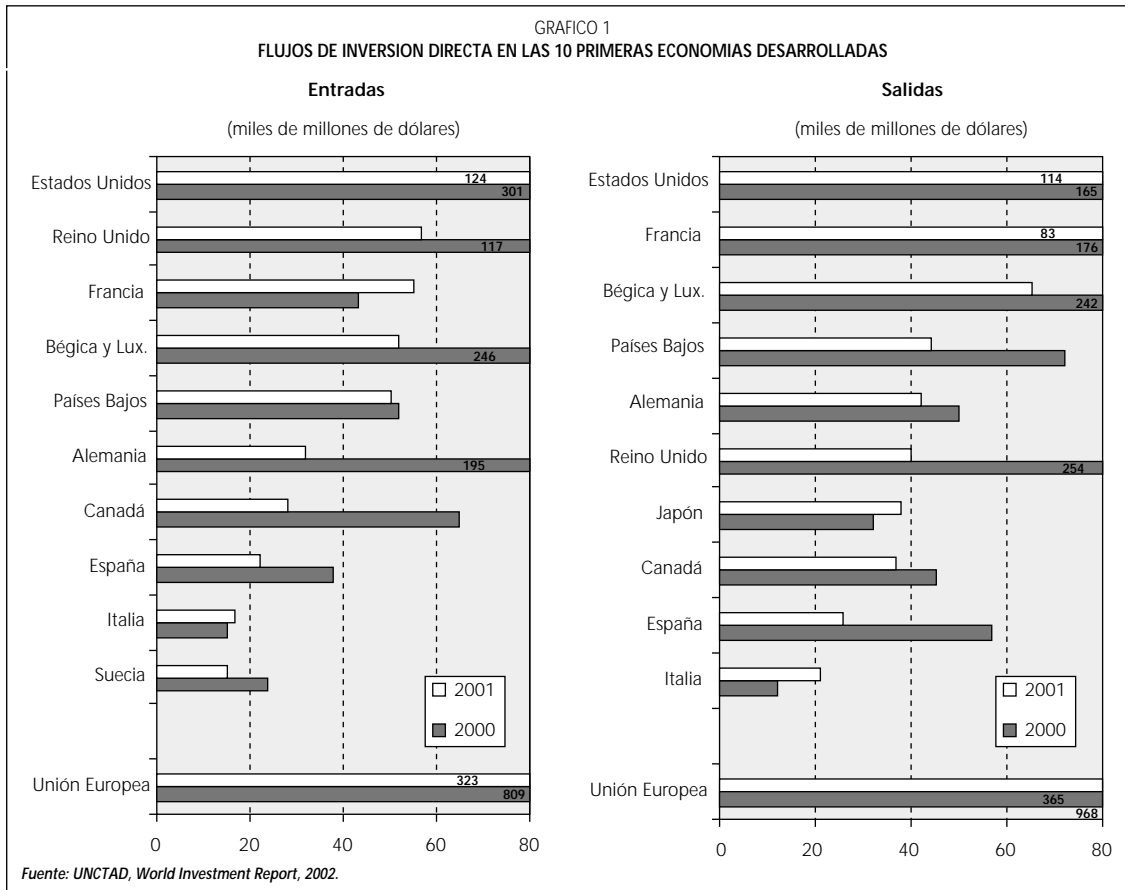
Tendencias geográficas de la inversión directa extranjera (IED)

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
DEL SECTOR EXTERIOR

La desaceleración generalizada de los flujos de inversión directa durante 2001 afectó más intensamente a los países desarrollados que a las economías en desarrollo. Tanto las entradas como las salidas de inversión directa disminuyeron más de un 50 por 100 en las economías desarrolladas, tras haber crecido por encima del 30 por 100 en 2000.

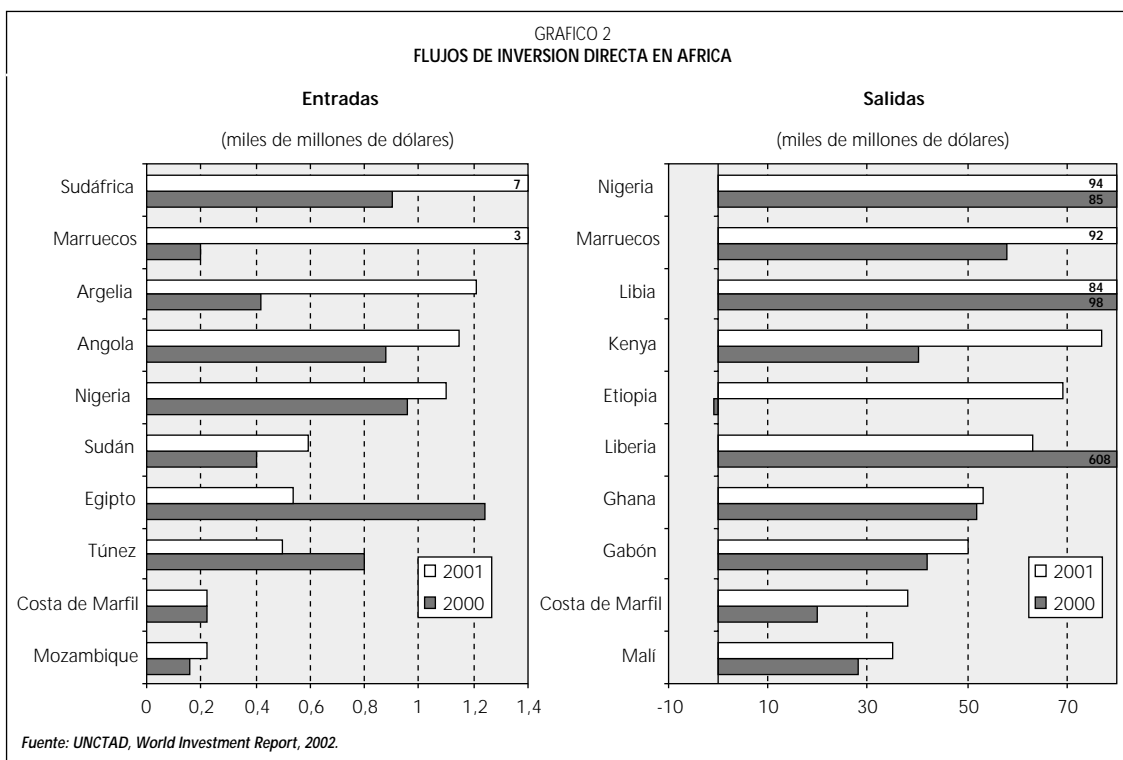
El Gráfico 1 muestra los principales países receptores y emisores de inversión directa en 2001

y sus diferencias con respecto a 2000. Estados Unidos, pese a los acontecimientos del 11 de septiembre y a la desaceleración económica propia e internacional, fue el primer receptor y emisor mundial de inversión directa, aunque tanto las entradas como las salidas disminuyeron con respecto a 2000. La Unión Europea (UE) continuó siendo, un año más, el principal origen y destino de la inversión directa estadounidense. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas fueron la prin-



EN PORTADA

GRAFICO 2
FLUJOS DE INVERSION DIRECTA EN AFRICA



EN PORTADA

principal modalidad de entrada mientras que México despuntó entre los países receptores de inversión directa estadounidense, gracias a una operación concreta: la compra de Banamex por Citigroup.

Los flujos de inversión directa de la UE disminuyeron aproximadamente un 60 por 100 debido sobre todo al retroceso de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Alemania y el Reino Unido fueron los dos países comunitarios con mayores retrocesos en las entradas de inversión directa, mientras que en Francia, Grecia e Italia aumentaron. Las disminuciones en los flujos de salida fueron aún más severas que en los flujos de entrada, con las únicas excepciones de Irlanda, Italia y Portugal.

En Japón, la inversión directa hacia el exterior aumentó mientras que las entradas disminuyeron un año más, debido, entre otros factores, a la prolongada recesión económica que atraviesa el país nipón.

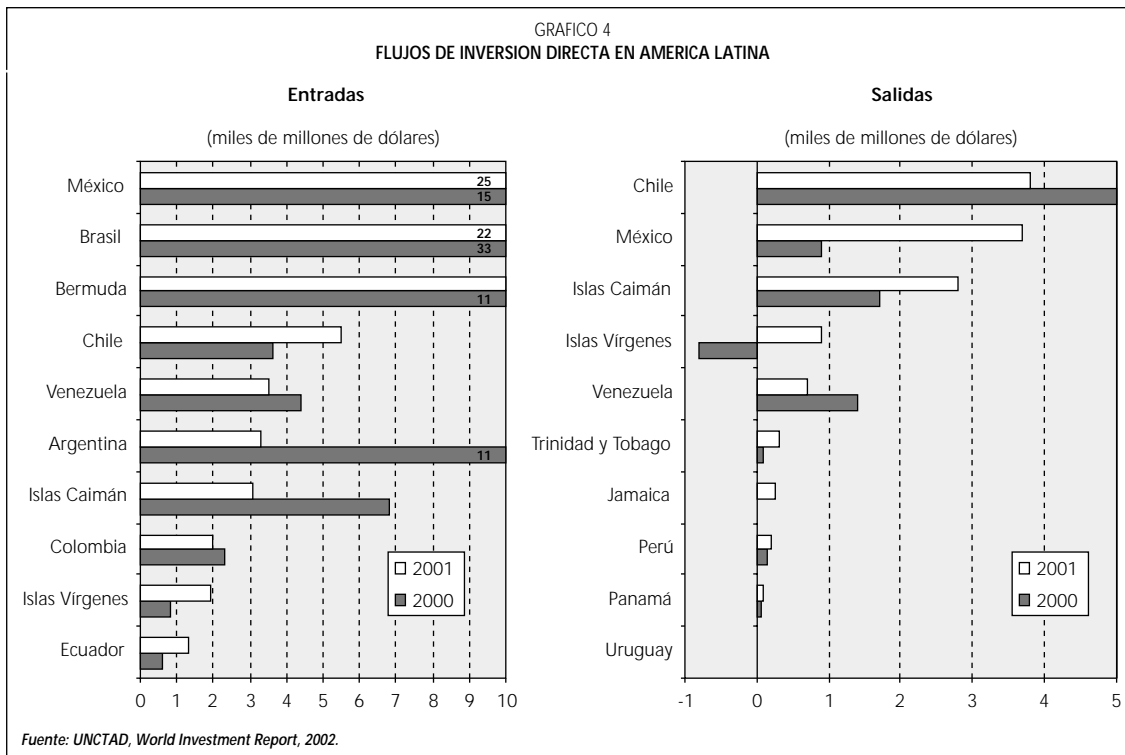
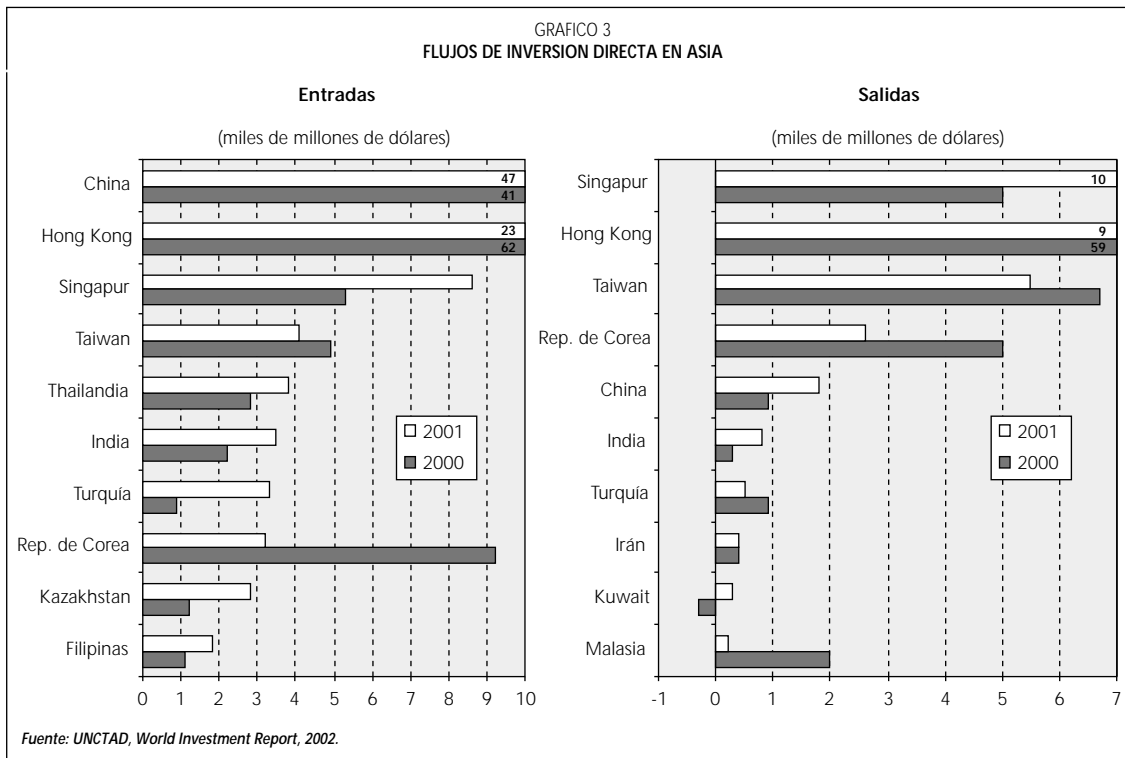
En los países en desarrollo la disminución de los flujos de inversión directa fue menos severa que en las economías desarrolladas y se concentró en unos pocos países.

África sigue siendo un receptor marginal de IED puesto que sólo recibe un 2 por 100 de las

corrientes mundiales de estos capitales. Aunque las entradas aumentaron más de un 80 por 100 en 2001, tal crecimiento debería matizarse, puesto que como indica el Gráfico 2, el aumento de 8.000 millones de dólares se produjo por los proyectos realizados en Sudáfrica y Marruecos.

Sin embargo, los datos más actuales de IED en el continente africano indican varios cambios de interés. Así, se advierte una mayor diversificación sectorial en las entradas de inversión directa, concediendo igual importancia al sector bancario o de transportes que a las actividades petrolíferas, que tradicionalmente han atraído la IED. También se han impulsado varios proyectos para dinamizar la IED como la «Ley para el crecimiento y el fomento de las oportunidades de África, aprobada por Estados Unidos, y que busca un mejor acceso al mercado para las exportaciones africanas.

El Gráfico 3 ilustra los flujos de IED en el continente asiático durante el bienio 2000-2001. Las entradas de inversión directa disminuyeron 32.000 millones de dólares en 2001, llegando a los 102.000 millones de dólares. Gran parte de la disminución se debió a una caída de más del 60 por 100 en los flujos de inversión directa con destino a Hong-Kong. Exceptuando este hecho,



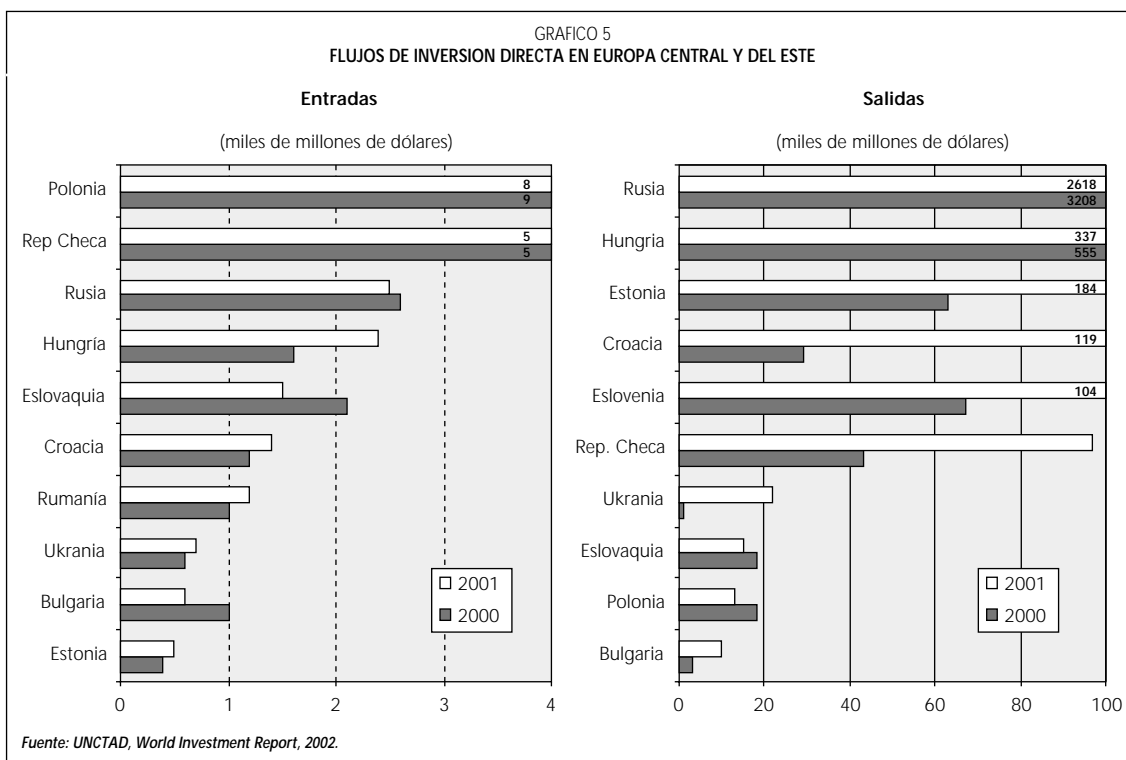
EN PORTADA

China siguió atrayendo el mismo volumen de IED que en sus mejores años de la década pasada.

Las economías de la región obtuvieron resultados desiguales a lo largo de 2001. China recuperó su posición de primer receptor de IED no sólo de

la región sino de todo el mundo en desarrollo. Le siguieron en importancia Singapur, Tailandia, India, Turquía y Corea (Gráfico 3).

Las salidas de IED se situaron en su nivel más bajo desde mediados de los años noventa, debido



EN PORTADA

sobre todo a la caída de las inversiones realizadas por Hong-Kong, el inversor por antonomasia de la región.

Las entradas de inversión directa en América Latina disminuyeron por segundo año consecutivo, sobre todo por el retroceso de las entradas de inversión directa en Brasil y en Argentina (Gráfico 4). El estancamiento del proceso de privatizaciones en el primer caso y la crisis económica y financiera en el segundo explican estas tendencias.

México fue el primer receptor de inversión directa de la región en 2001 debido a la operación de Citicorp ya comentada.

Las salidas de IED de las economías latinoamericanas siguieron siendo modestas y se dirigieron principalmente a otros países de la región.

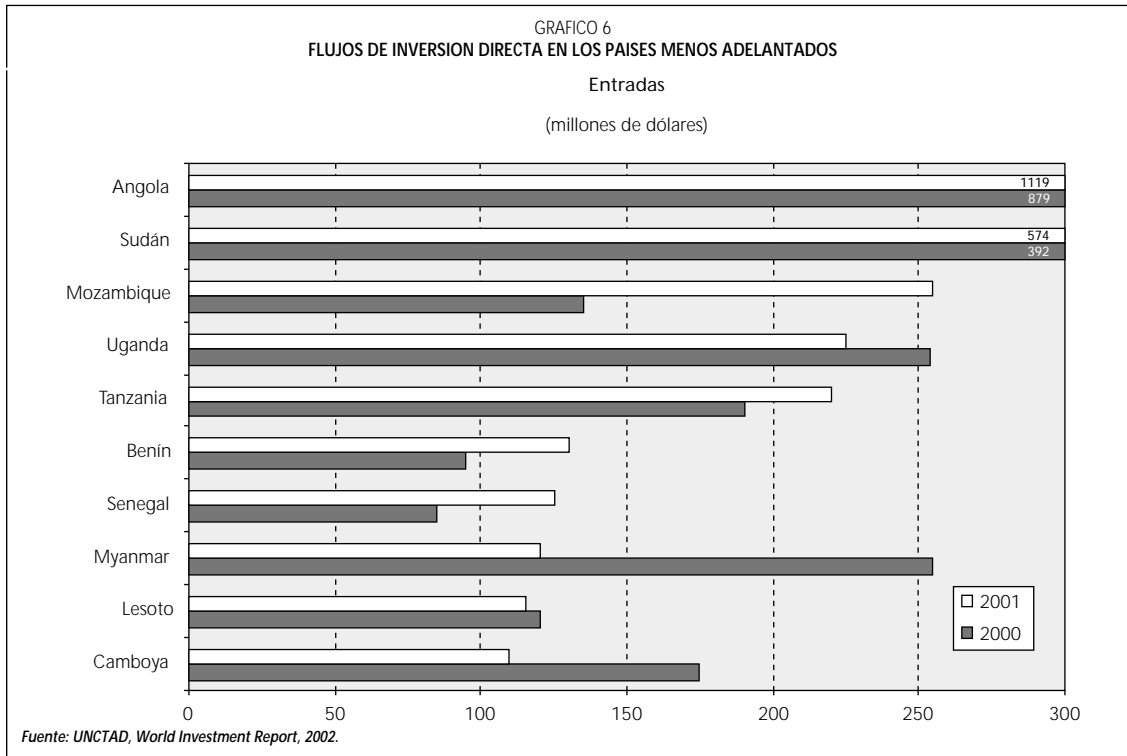
En Europa central y oriental, los flujos de inversión directa en 2001 fueron similares a los del año anterior. Las entradas de inversión directa aumentaron en 14 de los 19 países de la región. El conjunto de países atrajo el 3,7 por 100 de las entradas mundiales de inversión directa en 2001, frente al 2 por 100 del año anterior. Como se aprecia en el Gráfico 5, cinco países, Polonia, República Checa, Federación Rusa, Hungría y Eslovaquia concentraron más del 75 por 100 de

las entradas de inversión directa en 2001. Las salidas de inversión directa fueron menos agudas que en otras regiones debido sobre todo a la moderación que presentaron en la Federación Rusa, cuyos flujos hacia el exterior representan aproximadamente las tres cuartas partes de las salidas totales de la región.

Aunque en términos absolutos la inversión directa en los países menos adelantados (PMA) es muy baja, su contribución a la formación bruta de capital sigue siendo crucial, llegando al 7 por 100 en el bienio 1998-2000 frente al 13 por 100 para el conjunto de países en desarrollo. Pero al igual que ocurre en otras regiones, las corrientes de inversión directa siguen muy concentradas en cinco países: Angola, Sudán, Mozambique, Uganda y Tanzania (Gráfico 6).

Más del 90 por 100 de esas corrientes fueron, durante el año 2001, inversiones en nuevas instalaciones y no tanto operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Pese a la desaceleración económica mundial, las entradas de inversión directa en los PMA aumentaron hasta los 3.800 millones de dólares, debido sobre todo al incremento registrado por Angola. Aunque el componente más importante



de los flujos financieros internacionales hacia los PMA sigue siendo la ayuda oficial al desarrollo (AOD), la inversión directa está adquiriendo un protagonismo cada vez mayor. Así, en la década pasada, 28 de los 49 PMA registraron simultáneamente aumentos de inversión directa y disminuciones en la AOD bilateral. Aún así, los países que consiguen atraer más flujos de inversión directa que de AOD bilateral, como Guinea Ecuatorial, Sudán o Angola, es porque cuentan con yacimientos petrolíferos que atraen inversión directa extranjera.

En resumen, las inversiones directas se han visto fuertemente influidas por la fase de desace-

leración económica mundial registrada durante todo el año 2001. Tras los máximos históricos registrados el año anterior, las corrientes mundiales de inversión directa marcaron un punto de inflexión en 2001, disminuyendo por vez primera en los últimos diez años y concentrándose sobre todo el retroceso en las economías desarrolladas. Pese a la debilidad reciente de los flujos mundiales de inversión directa, las perspectivas a largo plazo son prometedoras, debido a la incipiente recuperación económica mundial y a los proyectos inversores de las principales multinacionales.



EN PORTADA

Anexo 1

Las 100 mayores empresas multinacionales en el mundo

Según estimaciones recientes existen en la actualidad 65.000 empresas multinacionales con unas 850.000 filiales extranjeras en todo el mundo. Dichas filiales aportan una décima parte del PIB mundial, una tercera parte de las exportaciones mundiales y ocupan a alrededor de 54 millones de trabajadores.

A continuación se presenta la clasificación de las 100 primeras empresas multinacionales no financieras en el año 2000 (1) (Cuadro 1). A grandes rasgos, las 100 mayores empresas multinacionales en 2000, representaron más de la mitad del conjunto de ventas y del número de puestos de trabajo de las filiales extranjeras. Además, como resultado de las grandes fusiones y adquisiciones (FAS) realizadas en 2000, los activos en el exterior de las 100 mayores empresas del mundo aumentaron un 20,8 por 100, sus puestos de trabajo un 18 por 100 y sus ventas un 14,6 por 100. Las fusiones y adquisiciones afectaron también a la composición sectorial aumentando el número de empresas de telecomunicaciones y medios de comunicación entre las 100 primeras empresas multinacionales.

Los aspectos más destacados de la lista de las 100 primeras empresas multinacionales son los siguientes:

— El año 2000 estuvo marcado por una *fuerte oleada sin precedentes de fusiones y adquisiciones transfronterizas* en la que se vieron inmersas, sobre todo, las empresas de telecomunicaciones y otras industrias de la «nueva economía». A ello se

unió la fase alcista de los mercados de capitales en América del Norte y Europa Occidental, lo que dio como resultado una revalorización de los activos de las compañías involucradas en el proceso de fusiones y adquisiciones. Este proceso global quedó reflejado en el ascenso de las empresas de telecomunicaciones en el ranking general de 2000: Vodafone (Francia) ocupó el primer puesto, Telefónica (España) pasa a ocupar el noveno puesto (puesto nº 30 en 1999) y Vivendi Universal (Francia) el cuarto lugar (puesto nº 47 en 1999).

— *Las empresas relacionadas con el petróleo* (ExxonMobil, Royal Dutch/Shell y BP) permanecieron, como en años anteriores, entre las 10 primeras, así como General Motors y Toyota Motor del sector de la automoción, a las que habría que añadir la empresa Fiat que ascendió en 2000 al décimo lugar (puesto nº 50 en 1999).

— En 2000, 22 nuevas empresas entraron en el ranking de las 100 primeras compañías transnacionales. La mayor parte de ellas fueron europeas y estadounidenses y, entre ellas predominaron las relacionadas con el petróleo, telecomunicaciones y medios de comunicación. Cabe destacar dos nuevas compañías que se encuentran entre las 50 principales empresas de los países en desarrollo: LG Electronics (República de Corea) y Petronas (Malasia). De las 22 empresas que ya no quedaron registradas entre las 100 primeras, 11 de ellas tienen su explicación en el proceso de fusiones y adquisiciones.

— La mayor parte de las empresas incluidas en la lista aumentaron sus *activos en el exterior*, sobre todo aquéllas inmersas en los procesos de fusiones y adquisiciones. Las tres empresas con el mayor crecimiento de sus activos en el exterior fueron: Vivendi Universal, Pfizer y Río Tinto. Por otro lado, 20 empresas multinacionales incluídas en el ranking de las 100 primeras registraron descensos en el valor de sus activos foráneos.



EN PORTADA

(1) Los datos se refieren al año 2000, último disponible por la UNCTAD, por lo que no se recogen los cambios acaecidos durante 2001 y 2002. Por ello, dichos indicadores representan sólo una instantánea de la situación existente en el año 2000, antes de que tuviera lugar la desaceleración económica mundial, que desapareciera la euforia en las bolsas de valores de las empresas de nuevas tecnologías y antes de que surgiera el problema de las irregularidades en las auditorías de cierto número de empresas transnacionales.

Estas se concentraron en los sectores de la electrónica, vehículos de motor y productos farmacéuticos.

— De el total de empresas clasificadas 52 son europeas, 23 estadounidenses, 16 japonesas y 5 originarias de países en desarrollo. Por activos foráneos, la Unión Europea contabilizó el 53,2 por 100 del total de activos en el exterior de las 100 primeras empresas multinacionales, seguida de Estados Unidos (28,1 por 100), Japón (11,1 por 100) y, por último, los países en desarrollo (3,5 por 100).

— Con respecto a las *ventas en el exterior*, encabezaron la lista las empresas relacionadas con la industria del petróleo, seguidas de las compañías del sector del automóvil. Por el contrario, muchas empresas de telecomunicaciones, en los primeros puestos por activos en el exterior, ocuparon los últimos puestos desde el punto de vista de las ventas exteriores.

— Tomando el conjunto de las 100 primeras empresas transnacionales, *el empleo* aumentó alrededor del 18 por 100 con respecto a 1999. Los mayores incrementos tuvieron lugar en los sectores las telecomunicaciones, petróleo y minería. Sin embargo, 35 compañías de la lista redujeron los puestos de trabajo en el exterior, lo cual indica que a pesar del fuerte aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, muchas compañías percibieron los primeros signos de declive de la economía mundial a medida que avanzaba el año.

— *El índice de transnacionalidad* (última columna del cuadro), intenta valorar la dimensión exterior de las actividades de las 100 principales empresas transnacionales. Desde 1990 se viene produciendo un aumento progresivo de dicho indicador que refleja el creciente carácter transnacional de las compañías. Las ventas y el empleo en el exterior han sido los factores que más han contribuido al aumento de la transnacionalidad de las empresas, no así los activos exteriores, cuyo crecimiento ha sido menor al de los activos totales. En 2000, así como en años anteriores, las 10 principales empresas desde el punto de vista del indicador transnacionalidad provenían de países con mercados domésticos reducidos (Reino Unido, Suiza, Suecia, Bélgica y Holanda). Desde el punto de vista sectorial, las relacionadas con alimentación, bebidas y productos farmacéuticos fueron las que registraron un mayor carácter transnacional.

— Como consecuencia de la ralentización de la economía mundial y del declive de los mercados de capitales a lo largo de 2001, las ventas exteriores de las principales compañías multinacionales se redujeron un 20 por 100 en su conjunto y el empleo exterior, con un crecimiento del 3,7 por 100 se ralentizó con respecto a 2000. No obstante, teniendo en cuenta que los componentes foráneos del empleo, activos y ventas crecieron más o disminuyeron menos que los totales, la mayor transnacionalización de las operaciones de las principales empresas multinacionales parece continuar.



EN PORTADA

CUADRO 1
RANKING DE LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR (AÑO 2000)

Ranking por activos en el exterior		Empresa	País	Sector	Activos en el exterior (millones de \$)	Ventas en el exterior (millones de \$)	Empleo en el exterior (nº empleados)	Índice de transnacionalidad (a)
2000	1999							
1	—	Vodafone	Reino Unido	Telecomunicaciones	221.238,0	7.419,0	24.000	81,4
2	1	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	159.188,0	49.528,0	145.000	40,3
3	2	ExxonMobil	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref./distr.	101.728,0	143.044,0	64.000	67,7
4	47	Vivendi Universal	Francia	Varios	93.250,0	19.420,0	210.084	59,7
5	4	General Motors	Estados Unidos	Vehículos de motor	75.150,0	48.233,0	165.300	31,2
6	3	Royal Dutch/Shell	Países Bajos/Reino Unido	Petróleo/expl./ref. distr.	74.807,0	81.086,0	54.337	57,5
7	10	BP	Reino Unido	Petróleo/expl./ref. distr.	57.451,0	105.626,0	88.300	76,7
8	6	Toyota Motor	Japón	Vehículos de motor	55.974,0	62.245,0	—	35,1
9	30	Telefónica	España	Telecomunicaciones	55.968,0	12.929,0	71.292	53,8
10	50	Fiat	Italia	Vehículos de motor	52.803,0	35.854,0	112.224	57,4
11	9	IBM	Estados Unidos	Electrónica	43.139,0	51.180,0	170.000	53,5
12	12	Volkswagen	Alemania	Vehículos de motor	42.725,0	57.787,0	160.274	59,4
13	—	Chevron Texaco	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref. distr.	42.576,0	65.016,0	21.693	47,2
14	48	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Varios	41.881,0	2.840,0	27.165	55,9
15	19	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	38.521,0	24.145,0	117.280	77,1
16	7	Daimler Chrysler	Alemania	Vehículos de motor	—	48.717,0	83.464	24,0
17	31	News Corporation	Australia	Medios de Comunicación	36.108,0	12.777,0	24.500	84,9
18	11	Nestlé	Suiza	Alimentación y bebidas	35.289,0	48.928,0	218.112	94,7
19	—	TotalFinaElf	Francia	Petróleo/expl./ref. distr.	33.119,0	82.534,0	30.020	47,6
20	16	Repsol-YPF	España	Petróleo/expl./ref. distr.	31.944,0	15.891,0	16.455	29,3
21	20	BMW	Alemania	Vehículos de motor	31.184,0	26.147,0	23.759	56,3
22	22	Sony	Japón	Electrónica	30.214,0	42.768,0	109.080	57,2
23	—	E. On	Alemania	Electricidad, gas y agua	—	41.843,0	83.338	39,4
24	21	ABB	Suiza	Maquinaria y Equipo	28.619,0	22.528,0	151.340	94,9
25	33	Philips Electronics	Países Bajos	Electrónica	27.885,0	33.308,0	184.200	85,7
26	—	Anglo American	Reino Unido	Minería y extracción	26.000,0	18.100,0	230.000	88,4
27	17	Diageo	Reino Unido	Alimentación y bebidas	25.980,0	15.880,0	59.587	79,1
28	15	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Distribución minorista	25.742,0	32.100,0	300.000	24,3
29	29	Honda Motor	Japón	Vehículos de motor	25.576,0	41.909,0	56.200	59,5
30	43	Alcatel	Francia	Maquinaria y Equipo	24.461,0	25.269,0	—	72,8
31	35	British American Tobacco	Reino Unido	Tabaco	23.860,0	16.374,0	82.583	94,4
32	34	Nissan Motor	Japón	Vehículos de motor	23.347,0	28.680,0	39.698	44,6
33	46	BASF	Alemania	Químico	23.208,0	26.332,0	48.917	63,2
34	27	Roche	Suiza	Prod. Farmacéuticos	22.960,0	17.232,0	56.099	79,7
35	41	Bayer	Alemania	Prod. Farmacéuticos	21.288,0	24.875,0	65.900	67,7
36	36	ENI	Italia	Petróleo/expl./ref. distr.	20.788,0	19.311,0	21.279	39,7
37	24	Unilever	Reino Unido/Holanda	Varios	20.382,0	26.067,0	215.000	56,8
38	5	Ford Motor	Estados Unidos	Vehículos de motor	19.874,0	51.691,0	185.264	30,1
39	86	Rio Tinto	Reino Unido/Australia	Minería y extracción	19.405,0	9.735,0	33.415	98,2
40	25	Aventis	Francia	Prod. Farmacéuticos	19.264,0	14.088,0	44.477	53,7
41	44	Texas Utilities Company (TXU)	Estados Unidos	Electricidad, gas y agua	19.224,0	7.761,0	4.677	35,9
42	45	Mitsui & Company	Japón	Comercio mayorista	19.118,0	45.901,0	5.659	26,7
43	—	Pfizer	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	19.100,0	10.000,0	56.000	51,1
44	39	Hewlett-Packard	Estados Unidos	Electrónica	—	27.505,0	—	53,4
45	61	Carrefour	Francia	Distribución minorista	17.137,0	28.664,0	209.542	60,7
46	67	Procter & Gamble	Estados Unidos	Varios	16.967,0	19.913,0	—	48,3
47	42	Coca-Cola	Estados Unidos	Alimentación y bebidas	16.560,0	12.740,0	28.200	72,7
48	48	Peugeot	Francia	Vehículos de motor	16.334,0	28.466,0	54.500	44,2
49	56	Thomson	Canadá	Medios de comunicación	15.522,0	6.094,0	33.600	95,3
50	57	Dow Chemical	Estados Unidos	Prod. Químicos	15.500,0	16.747,0	24.000	48,3
51	14	Siemens	Alemania	Electrónica	—	31.301,0	—	41,2
52	90	Astrazaneca	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	15.000,0	15.009,0	47.000	86,9
53	75	Royal Ahold	Países Bajos	Venta minorista	14.827,0	33.653,0	—	82,5
54	70	Stora Enso OYS	Finlandia	Papel	14.727,0	11.348,0	26.697	77,3
55	32	Motorola	Estados Unidos	Telecomunicaciones	14.713,0	21.796,0	58.000	44,1
56	54	Hitachi	Japón	Electrónica	14.650,0	22.110,0	67.819	21,7
57	—	Compagnie de Saint-Gobain	Francia	Prod. minerales no metálicos	14.487,0	19.829,0	125.130	65,6
58	—	Verizon Communications	Estados Unidos	Telecomunicaciones	14.466,0	1.976,0	—	4,0
59	38	Johnson & Johnson	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	14.436,0	12.139,0	49.338	43,7
60	73	SBC Communications	Estados Unidos	Telecomunicaciones	14.300,0	6.900,0	—	9,3
61	65	RWE	Alemania	Electricidad, gas y agua	13.800,0	16.400,0	45.513	29,9
62	55	Matsushita Electric Industrial	Japón	Electrónica	13.745,0	33.974,0	143.773	39,3
63	71	AES	Estados Unidos	Electricidad, gas y agua	13.659,0	4.185,0	—	56,5
64	—	Deutsche Post	Alemania	Transporte y almacenaje	13.495,0	8.965,0	51.613	19,1
65	63	Michelin	Francia	Neumáticos	12.900,0	12.557,0	96.504	81,3
66	68	Ericsson	Suecia	Telecomunicaciones	12.640,0	23.261,0	22.698	61,9
67	62	Mc Donald's	Estados Unidos	Restaurantes	12.475,0	8.420,0	250.000	61,8
68	—	WPP Group	Reino Unido	Servicios de gestión	12.145,0	3.657,0	—	78,5
69	87	Volvo	Suecia	Vehículos de motor	12.133,0	16.237,0	47.565	72,2



EN PORTADA

CUADRO 1 (continuación)
RANKING DE LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR (AÑO 2000)

Ranking por activos en el exterior 2000	Ranking por activos en el exterior 1999	Empresa	País	Sector	Activos en el exterior (millones de \$)	Ventas en el exterior (millones de \$)	Empleo en el exterior (n° empleados)	Índice de transnacionalidad (a)
70	—	Glaxo Smith Kline	Reino Unido	Prod. Farmacéuticos	11.953,0	18.528,0	58.000	55,4
71	61	Canon	Japón	Electrónica	11.737,0	4.997,0	47.177	40,9
72	52	Sumitomo	Japón	Comercio mayorista	11.672,0	10.135,0	9.153	24,1
73	78	Merck & Co	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	11.648,0	7.292,0	26.200	33,4
74	69	Robert Bosch	Alemania	Maquinaria y Equipo	11.079,0	21.140,0	108.761	58,4
75	77	Danone	Francia	Alimentación y Bebidas	10.949,0	9.910,0	88.285	81,1
76	100	Cemex	México	Prod. minerales no metálicos	10.887,0	3.028,0	15.448	60,9
77	80	Nissho Iwai	Japón	Comercio mayorista	10.672,0	19.496,0	1.951	39,7
78	—	Cable & Wireless	Reino Unido	Telecomunicaciones	10.622,0	10.253,0	48.833	63,2
79	—	Japan Tobacco	Japón	Tabaco	9.959,0	3.760,0	—	18,7
80	59	Itochu	Japón	Comercio mayorista	9.894,0	18.736,0	—	15,2
81	98	Bridgestone	Japón	Neumáticos	9.756,0	10.894,0	89.754	65,9
82	81	L'Air Liquide	Francia	Químicos	9.643,0	5.760,0	20.900	78,7
83	—	Pearson	Reino Unido	Medios de comunicación	9.556,0	4.580,0	18.817	76,2
84	49	Fujitsu	Japón	Electrónica	9.476,0	15.275,0	71.000	31,7
85	—	Norsk Hydro Asa	Noruega	Varios	9.378,0	16.118,0	21.901	63,5
86	—	Interbrew	Bélgica	Alimentación y bebidas	9.274,0	6.704,0	33.000	90,2
87	—	Carnival	Estados Unidos	Turismo	9.200,0	598,0	27.000	64,7
88	—	Alcan	Canadá	Metal y Prod. metálicos	9.030,0	8.523,0	26.000	70,5
89	66	Marubeni	Japón	Comercio mayorista	9.000,0	40.000,0	—	28,3
90	95	Cadbury-Schweppes	Reino Unido	Alimentación y bebidas	8.845,0	5.412,0	29.648	84,1
91	79	Electrolux	Suecia	Electrónica	8.810,0	13.089,0	78.969	93,2
92	—	LG Electronics	República de Corea	Electrónica	8.750,0	9.331,0	20.072	47,5
93	74	Akzo Nobel	Países Bajos	Prod. Farmacéuticos	8.600,0	11.900,0	55.600	84,9
94	88	Usinor	Francia	Metal y Prod. metálicos	8.541,0	5.190,0	24.180	44,9
95	—	Conoco	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref.distr.	8.311,0	10.621,0	8.280	44,5
96	97	Mitsubishi Motors	Japón	Vehículos de motor	8.169,0	15.084,0	2.091	25,6
97	83	Petroleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo/expl./ref.distr.	8.017,0	49.780,0	5.458	39,7
98	28	Renault	Francia	Vehículos de motor	7.936,0	24.121,0	98.000	54,6
99	—	Petronas	Malasia	Petróleo/expl./ref.distr.	7.690,0	11.790,0	3.808	32,8
100	—	Philip Morris	Estados Unidos	Varios	7.425,0	32.051,0	—	22,4

(a) El índice de importancia relativa se calcula como la media de tres ratios: activos en el exterior sobre el total de activos, ventas en el exterior sobre el total de ventas y empleo en el exterior sobre el total de empleo.

Fuente: World Investment Report 2002. UNCTAD.



EN PORTADA

Anexo 2

Las 50 mayores empresas multinacionales de los países en desarrollo

En 2000 continuó la tendencia creciente hacia una mayor transnacionalización de las 50 mayores empresas de los países en desarrollo desde el punto de vista de los activos, ventas y empleo en el exterior. Así, los activos en el exterior crecieron un 20 por 100 y las ventas foráneas un notable 56 por 100. Por su parte, el empleo en el exterior creció a un ritmo más modesto (5 por 100).

A continuación se presenta el *ranking* de las 50 primeras empresas multinacionales de los países en desarrollo en el año 2000 (Cuadro 1), del cual se pueden extraer algunas conclusiones generales.

En primer lugar, las principales compañías transnacionales de los países en desarrollo se vieron mucho menos afectadas por la fuerte oleada de fusiones y adquisiciones en la que se vieron involucradas gran parte de las empresas multinacionales de los países en desarrollo y la mayor parte de ellas se beneficiaron del buen clima económico de los mercados de los países más avanzados y de la recuperación de las economías en desarrollo tras la crisis financiera en Asia.

En 2000, la compañía Hutchinson Whampoa (Hong-Kong, China) consolidó su primer puesto

y junto con Cemex (México), LG Electronics (República de Corea), Petróleos de Venezuela y Petronas (Malasia), contabilizaron alrededor de la mitad del conjunto de activos exteriores de las 50 principales compañías. Además, dichas empresas también quedaron registradas entre las 100 principales compañías transnacionales en el ámbito mundial.

El valor medio del índice de Transnacionalidad para las 50 primeras empresas transnacionales originarias de países en desarrollo, se redujo alrededor del 4 por 100 en 2000 con respecto a 1999, si bien 20 de las 50 primeras empresas mejoraron su carácter transnacional, sobre todo las compañías de Hong-Kong y Singapur que presentan, a su vez, los índices más elevados de transnacionalidad. Por sectores, las empresas de electrónica, transporte, construcción, petróleo, química y productos farmacéuticos fueron las que más progresaron en su carácter transnacional. No obstante, las empresas multinacionales de los países en desarrollo dependen todavía en gran medida del negocio doméstico y es menor su dimensión transnacional si las comparamos con las grandes compañías de los países desarrollados.



EN PORTADA

CUADRO 1
RANKING DE LAS 50 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE LOS PAISES EN DESARROLLO POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR (AÑO 2000)

Ranking por activos en el exterior 2000	Ranking por activos en el exterior 1999	Empresa	País	Sector	Activos en el exterior (millones de \$)	Ventas en el exterior (millones de \$)	Empleo en el exterior (n° empleados)	Índice de transnacionalidad (a)
1	11	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Varios	41.881,0	2.840,0	27.165	50,3
2	8	Cemex	México	Ptos minerales no metálicos	10.887,0	3.028,0	15.448	54,8
3	15	LG Electronics	Rep. de Corea	Equipos electrónicos	8.750,0	9.331,0	20.072	42,7
4	20	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo/expl./ref. distr.	8.017,0	49.780,0	5.458	35,8
5	27	Petronas	Malasia	Petróleo/expl./ref. distr.	7.690,0	11.790,0	3.808	29,5
6	43	New World Development	Hong Kong, China	Varios	4.578,0	565,0	800	15,8
7	39	Samsung Corporation	Rep. de Corea	Varios/comercio	3.900,0	8.300,0	175	18,5
8	21	Samsung Electronics	Rep. de Corea	Equipos electrónicos	3.898,0	23.055,0	16.981	34,9
9	4	Neptune Orient Lines	Singapur	Transporte y almacenaje	3.812,0	4.498,0	6.840	78,6
10	29	Companhia Vale Do Rio Doce	Brasil	Minería y extracción	3.660,0	758,0	6.285	28,9
11	7	Sappi	Sudáfrica	Papel	3.239,0	3.601,0	9.399	57,9
12	26	COFCO	China	Alimentación y bebidas	2.867,0	4.767,0	350	30,8
13	1	Guangdong Investment	Hong Kong, China	Varios	2.852,0	460,0	6.837	88,2
14	19	China Natrional Chemicals	China	Químicos	2.603,0	10.755,0	600	36,6
15	47	Hyundai Motor	Rep. de Corea	Vehículos de motor	2.488,0	4.412,0	6.532	10,4
16	42	Keppel	Singapur	Varios	2.293,0	338,0	5.910	16,7
17	2	First pacific	Hong Kong, China	Equipos electrónicos	2.116,0	652,0	8.511	81,4
18	13	Citic Pacific	Hong Kong, China	Construcción	2.076,0	981,0	7.118	48,6
19	34	Grupo Carso	México	Varios	2.043,0	4.000,0	19.542	26,3
20	24	South African Breweries	Sudáfrica	Alimentación y bebidas	1.966,0	1.454,0	15.763	31,3
21	3	Orient Overseas Int.	Hong Kong, China	Transporte y almacenaje	1.819,0	2.382,0	3.792	80,9
22	46	Singtel	Singapur	Telecomunicaciones	1.790,0	—	2.500	12,6
23	45	Posco	Rep. de Corea	Metal y productos metálicos	1.777,0	2.311,0	2.741	12,9
24	30	San Miguel	Filipinas	Alimentación y bebidas	1.738,0	300,0	3.091	28,1
25	17	Jardine Matheson	Hong Kong, China	Varios	1.641,0	7.148,0	50.000	37,0
26	36	Perez Companc	Argentina	Petróleo/expl./ref. distr.	1.614,0	420,0	625	22,6
27	49	Petrobras	Brasil	Petróleo/expl./ref. distr.	1.535,0	3.756,0	627	5,8
28	25	Singapore Airlines	Singapur	Transporte y almacenaje	1.445,0	4.084,0	2.972	30,8
29	12	Fraser & Neave	Singapur	Alimentación y bebidas	1.318,0	944,0	7.826	49,5
30	23	Metalurgica Gerdau	Brasil	Metal y productos metálicos	1.259,0	1.267,0	3.958	33,7
31	6	Savia	México	Varios	1.233,0	718,0	7.390	59,3
32	10	Gruma	México	Alimentación y bebidas	1.169,0	1.253,0	8.959	51,1
33	14	Acer	Taiwan	Equipos electrónicos	1.143,0	1.447,0	3.554	26,5
34	33	Amsteel	Malasia	Varios	1.143,0	544,0	37.094	43,6
35	16	Barloworld	Sudáfrica	Varios	1.110,0	1.730,0	9.006	42,4
36	37	United Microelectronics	Taiwan	Equipos electrónicos	1.087,0	1.611,0	770	19,8
37	44	Copec	Chile	Petróleo/expl./ref. distr.	1.076,0	1.102,0	610	15,8
38	41	Swire Pacific	Hong Kong, China	Servicios de gestión	1.026,0	834,0	5.000	17,7
39	50	CLP Holdings-China Light	Hong Kong, China	Electricidad, gas y agua	—	—	—	5,7
40	5	WBL	Singapur	Equipos electrónicos	879,0	338,0	12.467	70,8
41	18	Sime Darby	Malasia	Varios	878,0	1.751,0	6.856	36,7
42	31	Varig	Brasil	Transporte y almacenaje	863,0	1.175,0	1.168	28,0
43	28	Berjaya Group	Malasia	Varios	832,0	954,0	5.500	29,0
44	48	HongKong Electric Holdings	Hong Kong, China	Electricidad, gas y agua	811,0	—	300	8,9
45	32	Great Eagle Holdings	Hong Kong, China	Servicios de gestión	751,0	196,0	601	27,8
46	38	Sabic	Arabia Saudita	Petróleo/expl./ref. distr.	702,0	4.206,0	314	19,3
47	40	China Metals and Minerals	China	Metal y productos metálicos	645,0	984,0	580	18,2
48	22	Pepkor	Sudáfrica	Comercio minorista	608,0	1.029,0	30.000	34,1
49	35	Panamerican Beverages	México	Alimentación y bebidas	594,0	960,0	5.000	23,1
50	9	Hume Industries	Malasia	Construcción	593,0	931,0	6.536	51,6

(a) El índice de importancia relativa se calcula como la media de tres ratios: activos en el exterior sobre el total de activos, ventas en el exterior sobre el total de ventas y empleo en el exterior sobre el total de empleo.

Fuente: World Investment Report 2002. UNCTAD.



EN PORTADA

Anexo 3

Las 25 mayores empresas multinacionales en los países de Europa Central y Oriental

Las 25 empresas multinacionales más importantes de Europa Central y Oriental han continuado expandiendo su actividad en el exterior, como pone de manifiesto las tasas de crecimiento alcanzadas en 2000, de dos dígitos en lo que respecta a activos exteriores y ventas y empleo foráneo. Sin embargo, su actividad doméstica ha sido mucho menor, produciéndose una contracción del empleo en el ámbito local.

A continuación se presenta el *ranking* de las 25 compañías transnacionales más importantes de los países de Europa Central y Oriental, cuyas características más importantes son las siguientes:

— Las empresas rusas *Lukoil Oil* y *Novoship* encabezan la clasificación. En general, las compañías rusas que pertenecen a dicho *ranking*, están relacionadas con los recursos naturales y los transportes,

que son actividades más intensivas en capital en relación con otras actividades manufactureras.

— Mientras que la mayor parte de empresas rusas y eslovenas se encuentran en períodos expansivos de actividad, algunas compañías checas, eslovacas y polacas, están experimentando profundas reestructuraciones, que a menudo llevan consigo un retroceso de las actividades en el exterior.

— La composición sectorial permaneció estable en 2000: 7 empresas del transporte, 4 del petróleo y gas natural y 3 relacionadas con productos farmacéuticos mantuvieron el predominio.

— Eslovenia es el país más representado en la lista, seguido de Croacia, Hungría y la Federación rusa. Los países restantes, con prácticamente la misma importancia son: República Checa, Letonia, Polonia, Rumania y Eslovaquia.



EN PORTADA

CUADRO 1
RANKING DE LAS 25 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE LOS PAISES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR (AÑO 2000)

Ranking por activos en el exterior		Empresa	País	Sector	Activos en el exterior (millones de \$)	Ventas en el exterior (millones de \$)	Empleo en el exterior (nº empleados)	Índice de transnacionalidad (a)
2000	1999							
1	11	Lukoil Oil	Rusia	Petróleo y gas natural	4.189,0	12.008,0	20.000	34,7
2	6	Novoship	Rusia	Transporte	963,8	1.107,0	88	53,7
3	1	Latvian Shipping	Letonia	Transporte	459,0	470,0	1.124	87,3
4	5	Primorsk Shipping	Rusia	Transporte	256,4	444,1	1.308	59,4
5	24	Hrvatska Elektroprivreda	Croacia	Energía	296,0	2.524,0	—	4,3
6	7	Gorenje Group	Eslovenia	Utensilios domésticos	236,3	420,8	590	46,9
7	10	Far Eastern Shipping	Rusia	Transporte	236,0	585,0	263	38,8
8	13	Podravka Group	Croacia	Alimentación y bebidas	—	440,1	516	31,6
9	9	Pilva Group	Croacia	Ptos farmacéuticos	181,9	915,9	2.645	39,7
10	3	Atlantska Plovidba	Croacia	Transporte	138,0	154,0	—	63,2
11	8	Krka	Eslovenia	Ptos farmacéuticos	129,2	462,4	483	40,0
12	20	MOL Hungarian Oil and Gas	Hungría	Petróleo y gas natural	102,7	3.281,6	870	9,6
13	14	Tiszai Vegyi Kombinat	Hungría	Químicos	101,2	481,8	208	25,4
14	2	Adria Airways	Eslovenia	Transporte	116,3	129,2	19	6,4
15	19	Petrol Group	Eslovenia	Petróleo y gas natural	98,8	536,1	49	10,6
16	22	Mercator	Eslovenia	Comercio minorista	65,1	777,9	487	4,5
17	4	Zalakeramia	Hungría	Ptos cerámicos	60,0	112,0	1.958	60,8
18	15	Skoda Group Pizen	Rep. Checa	Varios	—	—	—	26,2
19	12	Malév Hungarian Airlines	Hungría	Transporte	41,4	187,0	49	33,9
20	18	Mataador	Eslovaquia	Ptos de caucho y plástico	—	206,7	—	13,1
21	21	Merkur	Eslovaquia	Comercio	37,3	400,6	89	7,5
22	25	KGHM Polska Miedz	Polonia	Minería y extracción	32,3	1.389,5	26	2,7
23	23	Petrom	Rumania	Petróleo y gas natural	28,0	3.151,0	149	4,5
24	16	Iskraemeco	Eslovenia	Maquinaria eléctrica	25,8	93,8	280	24,4
25	17	Intereuropa	Eslovenia	Comercio	23,0	173,0	513	16,7

(a) El índice de importancia relativa se calcula como la media de tres ratios: activos en el exterior sobre el total de activos, ventas en el exterior sobre el total de ventas y empleo en el exterior sobre el total empleo.

Fuente: World Investment Report 2002. UNCTAD.

Anexo 4

Índice de Transnacionalidad

La apertura económica de un país no sólo se refleja en su vertiente comercial (a través del grado de apertura comercial) sino también en los flujos de inversión directa recibidos y emitidos al exterior. Teniendo en cuenta esta idea, el Índice de Transnacionalidad (IT), elaborado por la UNCTAD, mide el grado de internacionalización de los países donde operan las multinacionales. Para ello, este índice cuantifica, en términos reales, la apertura económica de un país a través de la producción potencial que se alcanzaría con las entradas y resultados de la inversión directa.

El IT es un índice construido sobre cuatro variables, dos referidas a los flujos y stocks de inversión directa y dos relacionadas con las operaciones de las filiales en los países receptores de inversión directa:

- 1) Entradas de flujos de inversión directa como porcentaje de la formación bruta de capital.
- 2) Entradas de inversión directa, en términos de stocks, como porcentaje del producto nacional bruto.
- 3) Valor añadido generado por las filiales de multinacionales, como porcentaje del producto nacional bruto.
- 4) Empleo generado por las filiales de multinacionales como porcentaje del empleo total.

La media aritmética de estas cuatro variables permite calcular el IT en los países receptores de inversión directa.

Siguiendo la información contenida en los gráficos 1, 2 y 3, el primer país más internacionalizado según el Informe de la UNCTAD de 2002 fue Hong-Kong, seguido de Bélgica-Luxemburgo, Trinidad y Tobago, y Nigeria.

Por áreas geográficas, América Latina es la región donde se concentran los IT más elevados. Por niveles de desarrollo económico, los países en desarrollo son los que obtienen IT más altos (19,5 de media en 1999) seguidos de las economías desarrolladas (18 de media) y de los países de Europa central y oriental (11,2). El IT arroja unos niveles muy bajos en las economías en transición por la tardía apertura de sus mercados a la inversión extranjera.

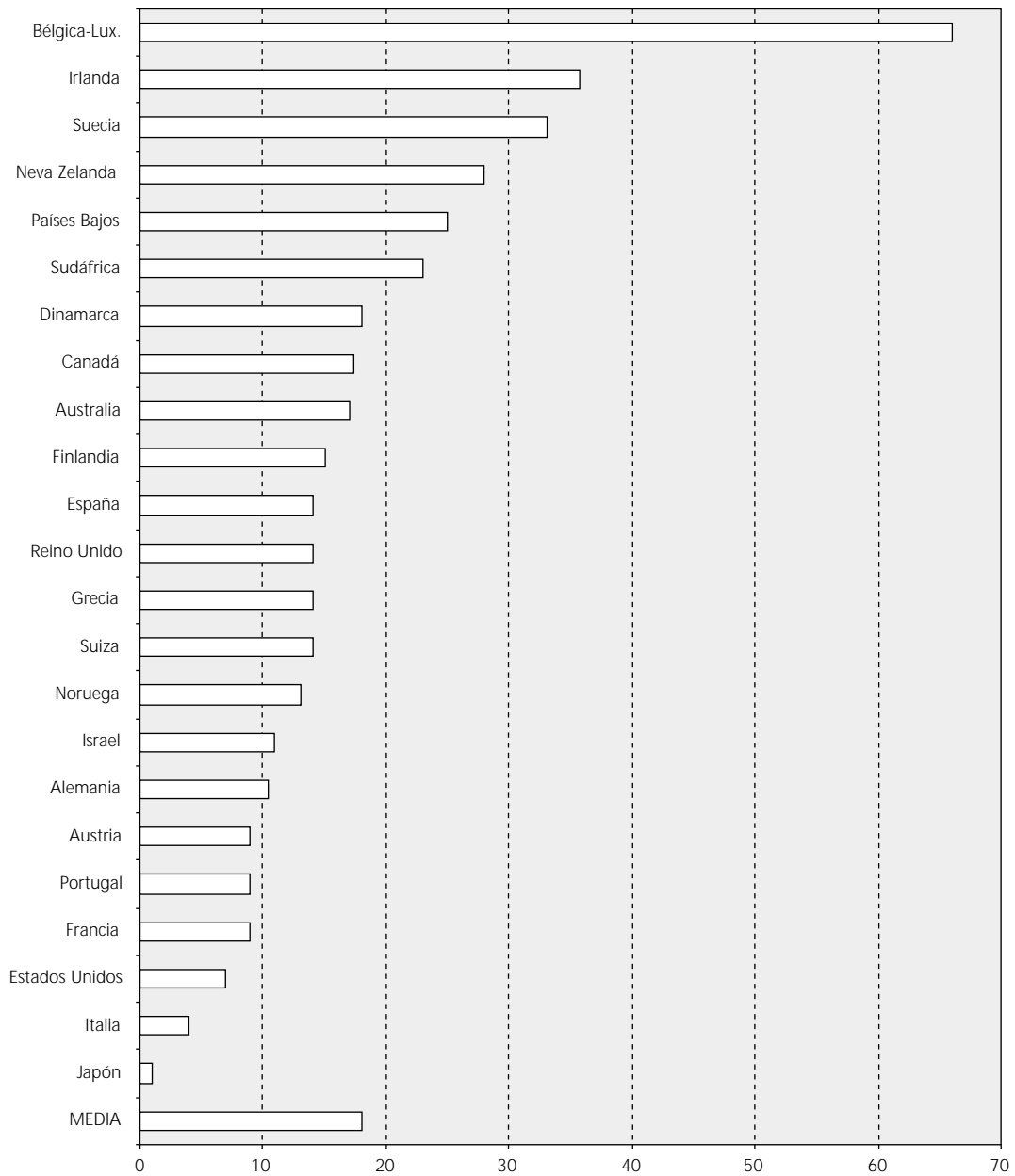
Asimismo es llamativo comprobar cómo el ranking que ocupan algunos países según el IT es muy distinto al que obtienen siguiendo los flujos y los stocks de inversión directa exclusivamente. Por ejemplo Dinamarca ocupa el puesto 18 entre los 74 países que aparecen en el IT de las economías desarrolladas mientras que retrocede hasta el puesto 38 si se utiliza exclusivamente la variable «inversión directa». Algo similar ocurre con otros países como Grecia (puesto 35 según el IT y puesto 59 según las inversiones directas), Honduras (puesto 13 y 42 respectivamente) y Taiwán (60 y 69 respectivamente). España ocuparía el puesto 33 según el IT y el 48 si se computan exclusivamente las entradas de inversión directa, tanto en términos de flujos como de stocks. Por lo tanto España no sólo es un país abierto comercialmente sino también «transnacionalizado», ocupando una posición más adelantada que la de países como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia o Japón (Gráfico 1).

Estos resultados sugieren que en estos países, las filiales de las empresas multinacionales utilizan más recursos que los que aportan sus matrices y que generan más empleo y valor añadido por input que en otros países receptores de inversión directa.



EN PORTADA

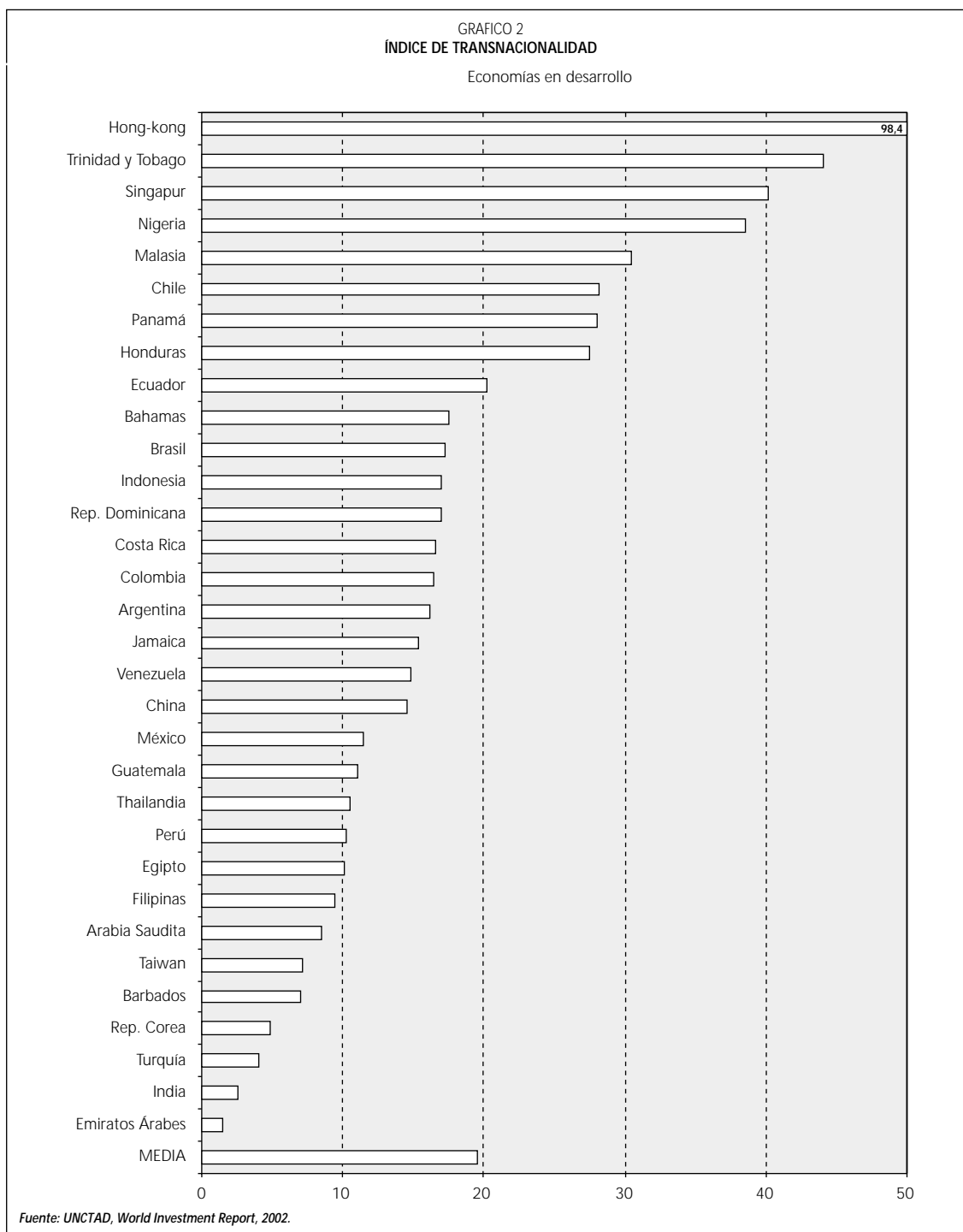
GRAFICO 1
ÍNDICE DE TRANSNACIONALIDAD
 Economías desarrolladas



Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2002.



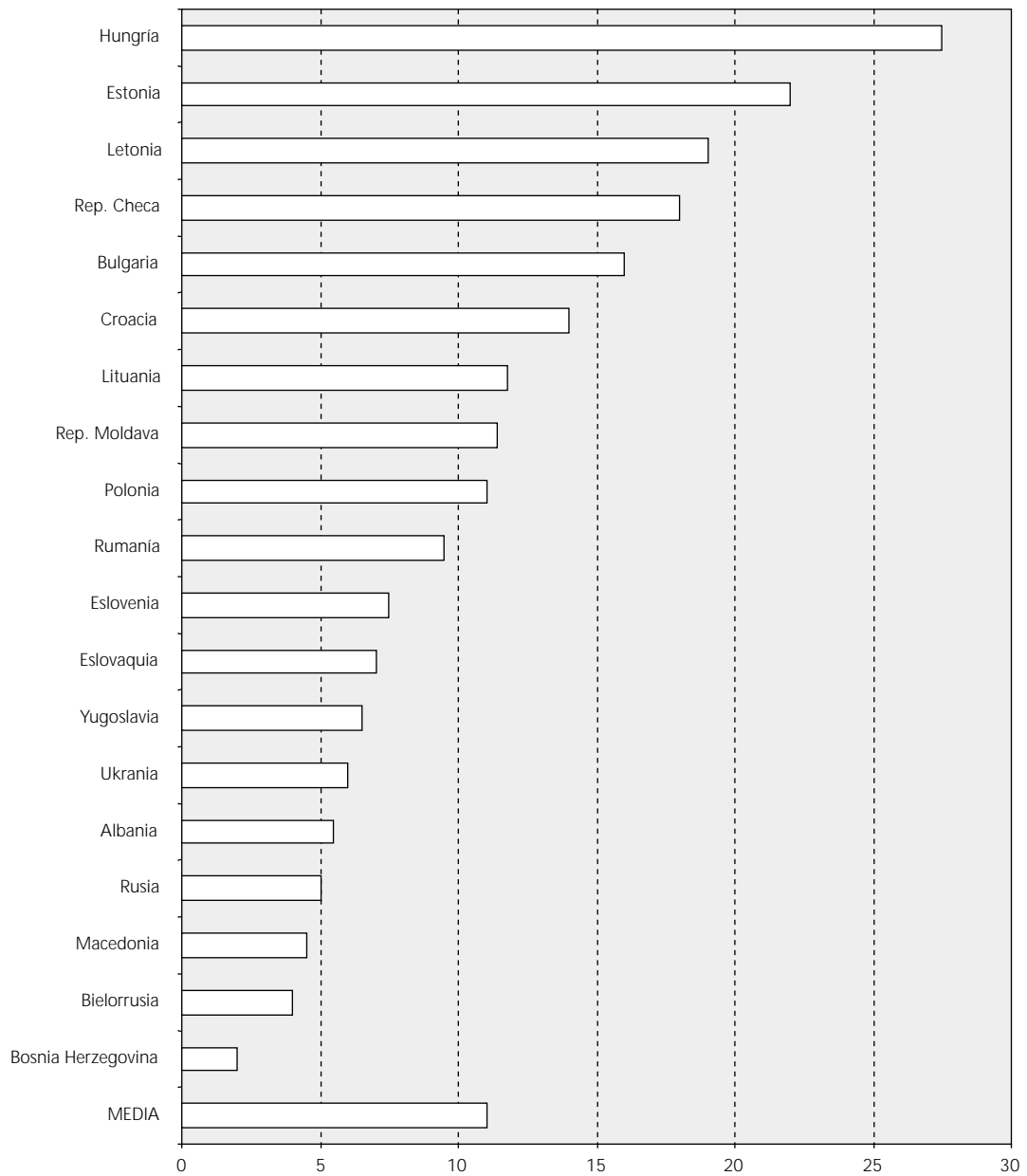
EN PORTADA



EN PORTADA

GRAFICO 3
ÍNDICE DE TRANSNACIONALIDAD

Economías de Europa Central y Oriental



Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2002.



EN PORTADA

Anexo 5

Indices de entradas reales y potenciales de inversión directa

Los Índices de «entradas efectivas de inversión directa» y de «atracción potencial de inversión directa» son dos indicadores elaborados por la UNCTAD que miden las entradas reales y potenciales de inversión directa y, por lo tanto, constituyen una guía de política económica muy útil para diseñar medidas que atraigan los flujos de inversión directa.

El índice de entradas efectivas de inversión directa compara la participación de un país en las corrientes mundiales de inversión directa con su participación en el PIB mundial. Un valor igual a la unidad indica que la participación de un país en la inversión directa mundial es igual a su participación en el PIB mundial. Por lo tanto, los países cuyo índice sea superior a la unidad, atraerán más inversión directa de la que cabría esperar de acuerdo con el tamaño relativo de su PIB a escala mundial.

Siguiendo los datos ofrecidos por este índice, durante el bienio 1998-2000, los países desarrollados, en conjunto, mantuvieron una posición equilibrada aunque dentro de ellos las diferencias fueron acusadas: la Unión Europea registró el valor más elevado (1,74) y Japón el más bajo (0,1).

África experimentó un retroceso, puesto que el Índice de entradas efectivas de inversiones directas pasó de 0,82 en el bienio 1988-1990 a 0,52 en el período 1998-2000. Por el contrario, América Latina mejoró considerablemente, pasando de 0,91 a 1,4 en el mismo período. Europa Central y Oriental tuvo una puntuación cercana a la unidad (pasó de 0,89 a 0,98 en cada uno de los dos bienios respectivos) mientras que Asia retrocedió, desde un índice de 1,07 en el bienio 88-90 hasta el 0,85 en el bienio 1998-2000.

La clasificación de los países según este Índice de entradas efectivas de inversión directa arroja resultados interesantes. Como se aprecia en el Gráfico 1, entre los veinte primeros países figuran cinco economías desarrolladas (Bélgica-Luxemburgo, Irlanda, Suecia, Países Bajos y Dinamarca), doce economías en desarrollo y tres países de Europa central y oriental (Azerbaijan, Armenia y Estonia). Los veinte países con puntuaciones más bajas son fundamentalmente países en desarrollo, aunque aparecen algunos países desarrollados como Japón o Grecia.

Los progresos más notorios durante el último decenio se registraron en Angola, Panamá, Nicaragua y Armenia, mientras que los retrocesos más importantes se dieron en Omán, Grecia, Botswana y Sierra Leona.

El segundo de los índices elaborados, el Índice de atracción potencial de inversión directa, clasifica a los países según su capacidad potencial para atraer flujos de inversión directa. Es un índice que se construye con variables estructurales que cambian muy lentamente. De ahí que los valores de este índice permanezcan prácticamente inalterados durante largos períodos de tiempo. En el bienio 1998-2000, los veinte primeros países según este índice (Gráfico 2) fueron países en desarrollo de renta alta (Singapur, Hong-Kong o Corea) y sobre todo las principales economías desarrolladas, mientras que los veinte últimos puestos los ocuparon países en desarrollo.

La combinación de estos dos índices permite elaborar una matriz compuesta que permite clasificar a los países en función de la inversión directa recibida y de su capacidad de atraer inversión.



EN PORTADA

CUADRO 1
ENTRADAS POTENCIALES Y EFECTIVAS DE INVERSIÓN DIRECTA: 1998-2000

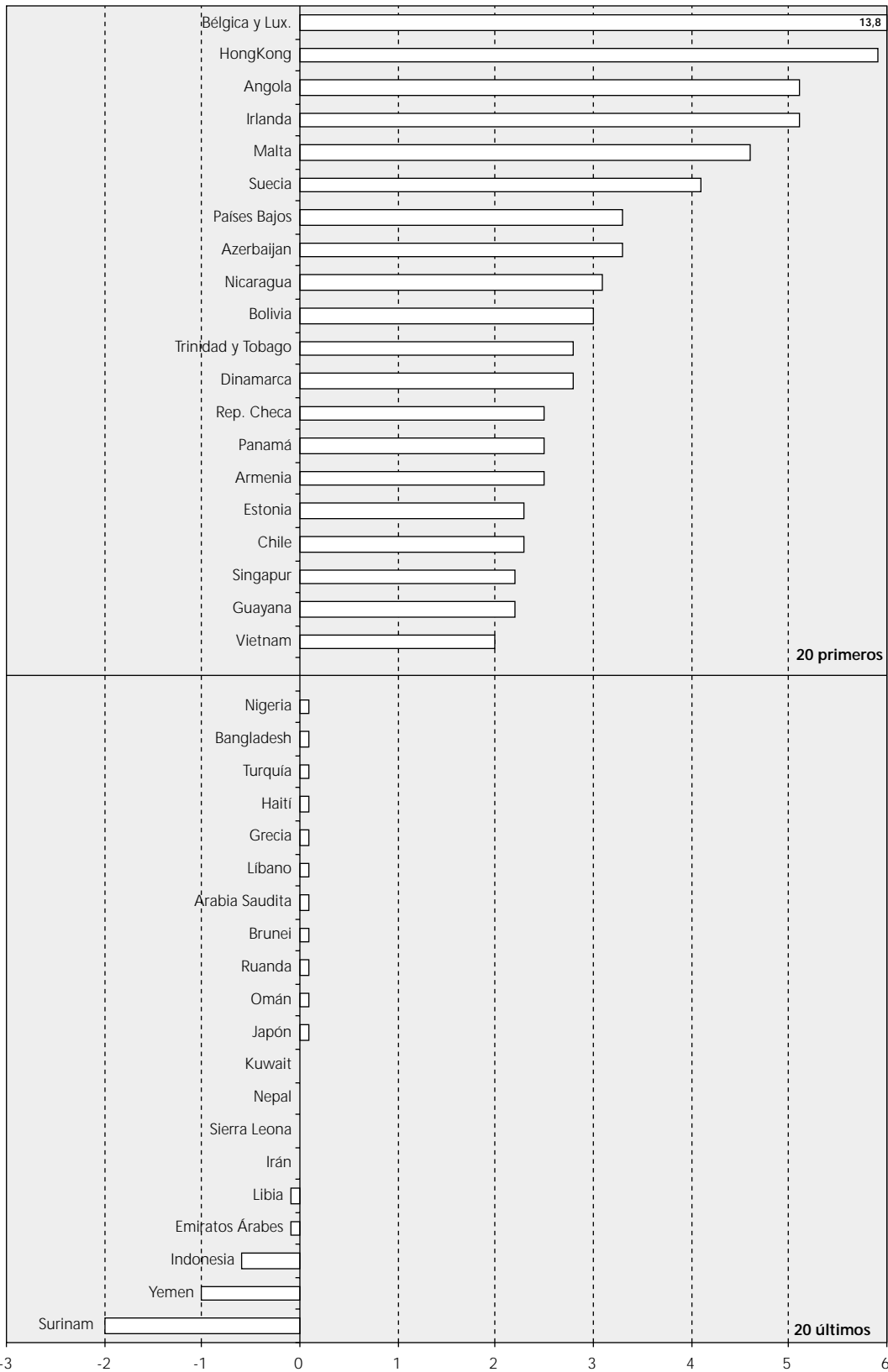
	Entradas elevadas de inversión directa	Entradas bajas de inversión directa
Potencial de atracción de inversión directa alto	Alemania, Argentina, Bahamas, Bahrein, Bélgica y Luxemburgo, Bulgaria, Canadá, Chile, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, El Salvador, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Guayana, Hong-Kong (China), Hungría, Irlanda, Israel, Letonia, Lituania, Malasia, Malta, Namibia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Trinidad y Tobago.	Arabia Saudita, Australia, Austria, Belorussia, Botswana, Brunei, Chipre, Egipto, Emiratos Arabes Unidos, Eslovenia, Estados Unidos, Federación Rusa, Grecia, Islandia, Italia, Japón, Jordania, Kuwait, Libano, México, Omán, Taiwán, Qatar, Siria, Rep. de Corea, Irán, Uruguay.
Potencial de atracción de inversión directa bajo	Angola, Armenia, Azerbaiyán, Bolivia, Brasil, China, Costa de Marfil, Ecuador, Gambia, Honduras, Jamaica, Kazajistán, Malawi, Mozambique, Nicaragua, Nueva Guinea, Moldavia, Rumania, Sudán, Togo, Túnez, Uganda, Venezuela, Vietnam, Zambia.	Albania, Argelia, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Camerún, Colombia, Congo, Etiopía, Filipinas, Gabón, Ghana, Guatemala, Guinea, Haití, India, Indonesia, Libia, Kenia, Madagascar, Mali, Marruecos, Mongolia, Myanmar, Nepal, Niger, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Congo, Tanzania, Ruanda, Senegal, Sierra leona, Sri Lanka, Sudáfrica, Turquía, Ucrania, Yemen, Zimbabwe

Fuente: UNCTAD; «Informe sobre las inversiones en el mundo», 2002.



EN PORTADA

GRAFICO 1
ÍNDICE DE ENTRADAS EFECTIVAS DE INVERSIÓN DIRECTA (1998-2000)
 (20 primeros y 20 últimos)

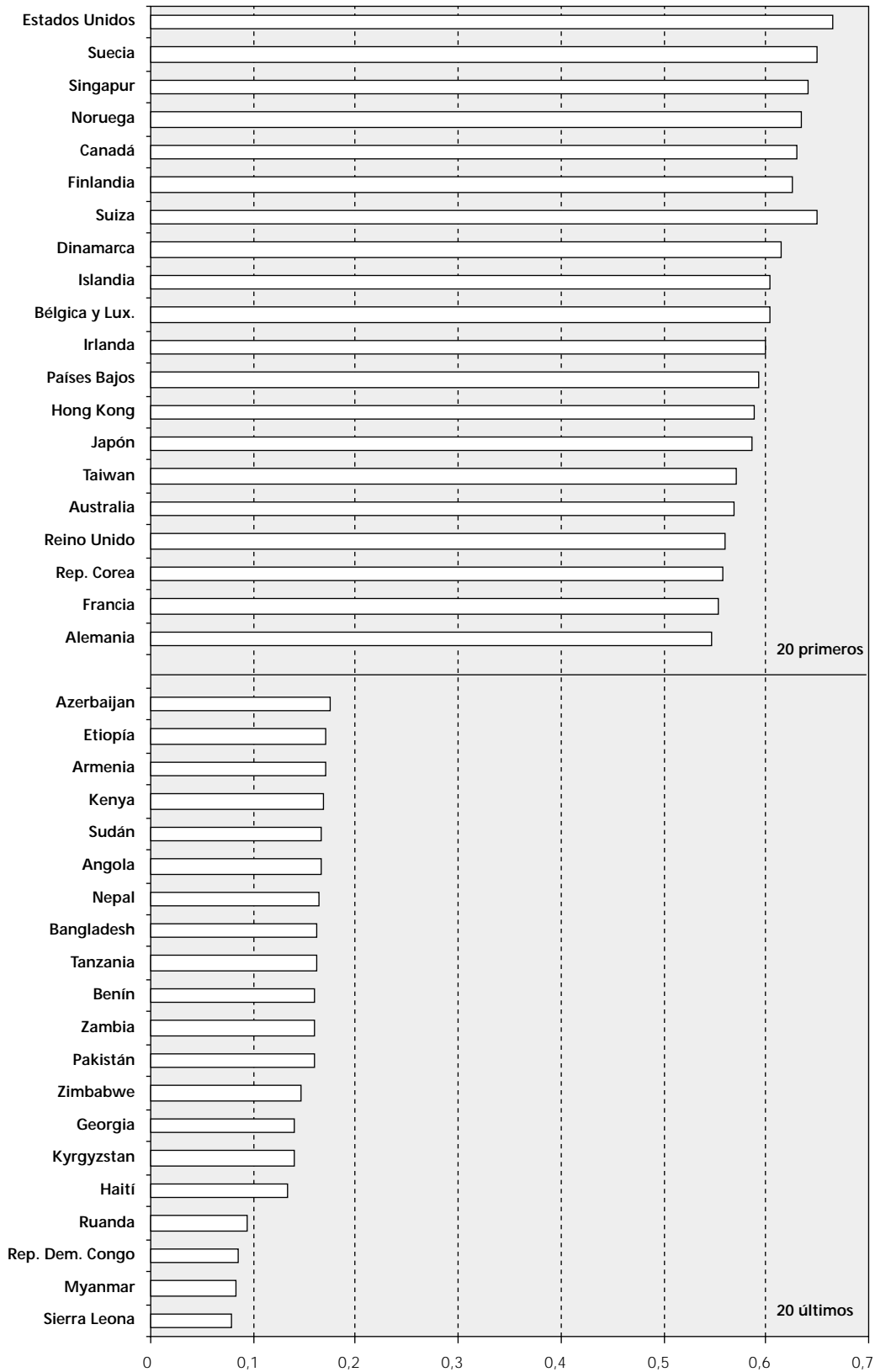


Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2002.



EN PORTADA

GRÁFICO 2
 ÍNDICE DE ATRACCIÓN POTENCIAL DE INVERSIÓN DIRECTA (1998-2000)
 (20 primeros y 20 últimos)



Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2002.



EN PORTADA

Anexo 6

El vínculo entre las exportaciones y las empresas multinacionales en los países en desarrollo

Tradicionalmente, en el análisis de la competitividad de un país en el ámbito internacional se ha venido utilizando el grado de participación de sus exportaciones en el comercio mundial, es decir, su cuota de mercado. De acuerdo con dicho indicador, 20 economías contabilizan alrededor de tres cuartas partes del valor total del comercio mundial (Gráfico 1). Dicha clasificación viene liderada por países desarrollados: Estados Unidos, Alemania y Japón. Sin embargo, si la atención se dirige hacia aquellas economías que han logrado un mayor avance de su participación en los mercados internacionales en los últimos años, se obtiene una lista diferente que incluye un gran número de economías en desarrollo, lideradas por China, y algunos países en transición (Gráfico 1).

En estos casos, el informe de la UNCTAD sostiene que el crecimiento de las exportaciones de dichos países en desarrollo está vinculado directa o indirectamente a la expansión de los sistemas internacionales de producción de las empresas transnacionales. Esto se cumple sobre todo en aquellos países en desarrollo que han logrado aumentos significativos de las exportaciones de manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales (en particular las industrias de la electrónica, automóvil y prendas de vestir), siendo las empresas multinacionales el origen de una proporción considerable de dichas exportaciones, no sólo por intermediación de sus filiales extranjeras sino también a través de vínculos de participación no accionarial.

El informe destaca el caso de seis países: China, Costa Rica, Hungría, Irlanda, México y República de Corea, donde un elevado porcentaje de sus respectivas exportaciones se atribuye a

filiales de empresas transnacionales o a relaciones no accionariales con las compañías multinacionales como en el caso de la República de Corea. En el cuadro adjunto se puede observar el porcentaje de participación de las filiales extranjeras en las exportaciones de determinadas economías receptoras tanto de países desarrollados como de economías en desarrollo y en transición.

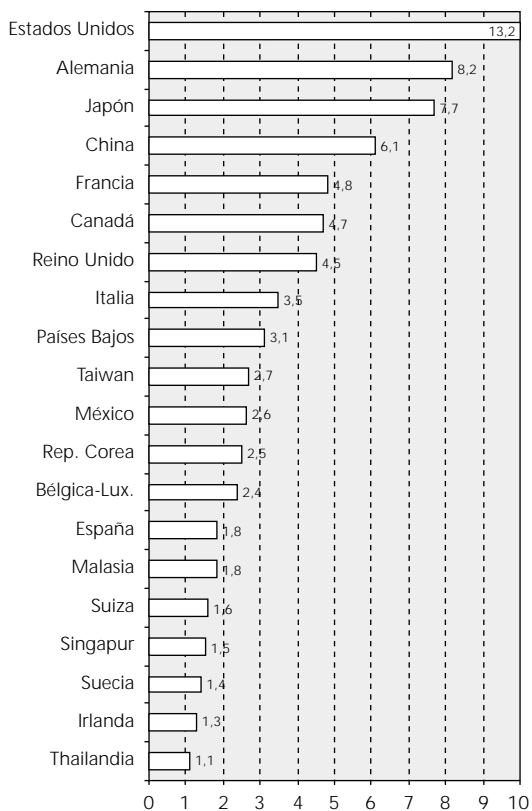
No obstante, el informe subraya que el papel de las empresas transnacionales no es suficiente para incrementar la competitividad de las economías en desarrollo: es necesaria la puesta en práctica de unas políticas coherentes que vinculen las actividades de producción para la exportación llevadas a cabo por las multinacionales con una estrategia nacional general para el desarrollo. Ello implicaría diversificar las exportaciones y reducir su dependencia de los productos básicos, mantener tasa más altas de las mismas a lo largo de los años, enriquecer el contenido en tecnología y personal cualificado de la actividad exportadora para incrementar el valor añadido local, y ampliar la base productiva de las empresas nacionales capaces de competir en los mercados internacionales, de forma que la competitividad se autosostenga y vaya acompañada de un aumento de los ingresos con la consiguiente mejora del nivel de vida de sus habitantes. Así, para que las filiales extranjeras se integren verdaderamente en las economías receptoras, deberán producir bienes de mayor valor añadido e ir estableciendo vínculos de arrastre con las empresas locales. De esta forma, las exportaciones resultantes no sólo serán más sostenibles sino que crearán un mayor valor añadido interno y contribuirán a incrementar la competitividad del sector empresarial nacional, la base del desarrollo económico.



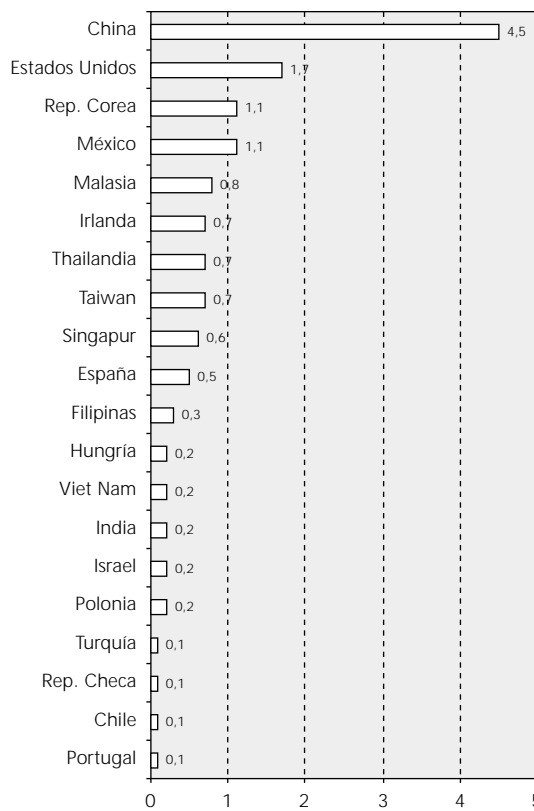
EN PORTADA

GRÁFICO 1
CUOTAS DE MERCADO DE EXPORTACIONES MUNDIALES EN 2000 Y CAMBIOS EN 1985-2000 (PORCENTAJE)

Las 20 primeras economías con mayor cuota de mercado, 2000



Las 20 economías con mayor avance en cuota de mercado, 1985-2000



Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2002.



EN PORTADA

CUADRO 1
PARTICIPACION DE LAS FILIALES EXTRANJERAS EN LAS EXPORTACIONES DE LAS ECONOMIAS RECEPTORAS

economía	Año	Todas las Industrias	Sector Manufacturero
Países desarrollados			
Austria	1993	23%	14%
	1999	26%	15%
Canadá	1994	46%	41%
	1995	44%	39%
Finlandia	1995	8%	10%
	1999	26%	31%
Francia	1996	22%	27%
	1998	21%	26%
Irlanda	1991	—	74%
	1999	—	90%
Japón	1988	4%	3%
	1998	4%	4%
Países Bajos	1996	44%	22%
Portugal	1996	23%	21%
	1999	17%	21%
Suecia	1990	21%	21%
	1999	39%	36%
Estados Unidos	1985	19%	6%
	1999	15%	14%
Países en desarrollo			
Argentina	1995	14%	—
	2000	29%	—
Bolivia	1995	11%	—
	1999	9%	—
Brasil	1995	18%	—
	2000	21%	—
Chile	1995	16%	—
	2000	28%	—
China	1991	17%	16%
	2001	50%	44%
Colombia	1995	6%	—
	2000	14%	—
Costa Rica	2000	50%	—
Hong Kong	1985	—	10%
	1997	—	5%
India	1985	3%	3%
	1991	3%	3%
Malasia	1985	26%	18%
	1995	45%	49%
México	1995	15%	—
	2000	31%	—
Perú	1995	25%	—
	2000	24%	—
Rep. de Corea	1999	—	15%
Singapur	1994	—	35%
	1999	—	38%
Taiwan	1985	17%	18%
	1994	16%	17%
Países de Europa Central y del Este			
Rep. Checa	1993	—	15%
	1998	—	47%
Estonia	1995	—	26%
	2000	60%	35%
Hungría	1995	58%	52%
	1999	80%	86%
Polonia	1998	48%	35%
	2000	56%	52%
Rumanía	2000	21%	—
Eslovenia	1994	—	21%
	1999	26%	33%

Fuente: UNCTAD: «Informe sobre las inversiones en el mundo», 2002.



EN PORTADA

EL SECTOR EXTERIOR



A LA VENTA

COMERCIO MUNDIAL Y TENDENCIAS
DE POLÍTICA COMERCIAL

EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR

ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL SECTOR EXTERIOR

COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Evolución histórica. Comercio exterior por sectores. Comercio exterior por áreas geográficas y países. Comercio exterior por comunidades autónomas. Turismo. Balanza de Pagos. Comercio internacional. Competitividad

Información y pedidos:

Ministerio de Economía. Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid - Teléf. 91 349 36 47

E-mail: venta.publicaciones@mineco.es

www.revistasICE.com