

Corporaciones transnacionales y tendencias de la inversión extranjera en la globalización

310

En este trabajo se analiza el proceso de aumento acelerado de inversiones de las corporaciones transnacionales desde los años setenta, las cuales en casi el 90% se dan en forma de fusiones y adquisiciones transfronterizas. En sus estrategias predomina la orientación al mercado, complementada con el aprovechamiento de ventajas salariales y recursos naturales, con tendencia a desarrollar sistemas integrados globales de producción y comercialización, aunque con diferencias regionales. Geográficamente se concentran en países y regiones desarrollados con altos ingresos o mercados de gran tamaño y crecimiento, y de forma sectorial en un reducido número de actividades de servicios con grandes activos en infraestructura, finanzas y servicios a empresas de forma creciente. En las manufacturas, predominan las inversiones en industrias basadas en el antiguo patrón tecnológico, orientación que influye en el grado de transnacionalización de las corporaciones.

Hirurogeita hamarreko hamarkadatik, gora eta gora egin dute korporazio transnazionalen inbertsioek: inbertsio horien % 90 bat-egiteen eta mugen gaindiko erosketen bidez gauzatzen dira. Eta, hain zuzen, prozesu hori du aztergai lan honek. Korporazioen estrategietan, merkatu-ikuspegia da nagusi, bai eta soldatu-abantailak eta baliabide naturalak aprobatzea ere; hala, produkzio- eta merkaturatze-sistema integratu eta globalak osatzen dituzte, baina eskualdeko berezitasunekin. Geografiari dagokionez, herrialde eta eskualde garatuetan kontzentratutrik daude, diru-sarrera handiak edo merkatu eta hazkunde handiak dituzten tokietan; sektoreka, berriz, gero eta gehiago, azpiegituraren, finantzaren eta enpresentzako zerbitzuetan aktibo garrantzitsuak dituzten zerbitzu-jarduera gutxi batzuetan kontzentratzen dira. Manufakturetan, lehengo teknologia-patroian oinarritzen diren industrietan egindako inbertsioak dira nagusi, eta joera horrek eragina du korporazioen transnazionalizazio-mailan.

In this paper we analyse the process of the accelerated growth of the investments by the transnational corporations since the 70s, most of which (almost 90%) are mergers and cross-border purchases. These strategies predominately orientate towards the market, together with the benefit of salary advantages and natural resources, and a trend to develop global integrated production and commercialization systems, with regional differences. Geographically they concentrate both; in developed countries and regions with high income or large markets with a significant growth, or in a sectorial way in a reduced number of activities of services with strong assets in infrastructures, finance and services to companies. In the manufacturing sector there is predominately investment in industry based on the old technological pattern, orientation that influences the degree of the corporations transnationalization.

ÍNDICE

1. Corporaciones transnacionales, papel multidimensional y estrategias
 2. Evolución de la importancia de las corporaciones transnacionales en la economía
 3. Tendencias a medio y largo plazo en las estrategias regionales y sectoriales de acumulación de inversiones. Fusiones y adquisiciones transfronterizas de las corporaciones transnacionales
 4. Expansión asimétrica de las corporaciones y transnacionalización
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras claves: empresas transnacionales, inversión extranjera, globalización, producción internacional, comercio internacional.

Keywords: transnational companies, foreign investment, globalization, international production, international trading.

N.º de clasificación JEL:F23, F21, OL9.

1. CORPORACIONES TRANSNACIONALES, PAPEL MULTIDIMENSIONAL Y ESTRATEGIAS

La importancia de las empresas, grupos, o corporaciones transnacionales (ET, GT o CT)¹

¹ En este trabajo usaremos de forma indistinta las expresiones Corporaciones Transnacionales (CT). Empresas Transnacionales (ET) o Grupos Transnacionales (GT), y la definición utilizada es la de UNCTAD: «Una Corporación Transnacional es una empresa, que comprende entidades locales en dos o más países, las cuales están vinculadas por propiedad o de forma que una o más de ellas pueden ejercer influencia significativa sobre las actividades de las otras...» «En otras palabras las CT son empresas corporativas o no corporativas y comprenden empresas matrices y filiales en el extranjero. Una empresa matriz es definida como empresa que controla activos de otras entidades en otros países... Un capital accionarial de 10% o más de participación ordinaria o poder de voto...son considerados como umbral para el control de activos», (UNCTAD: *Manual on Statistics of FDI and Operations of TNCs, 2004 y World Investment Development Report 2008*).

en la economía mundial se ha acentuado en los últimos años, como consecuencia de su creciente expansión, contribuyendo de forma decisiva a la intensificación del proceso de transnacionalización de las últimas tres décadas y consolidando su papel de agente clave de la globalización económica². Aunque no todos los grupos de empresas (GE) son grupos transnacionales, en el actual proceso de mundialización iniciado después de la crisis de los años setenta todas las grandes em-

² Definimos la *globalización económica o mundialización* como el proceso por el cual la producción se ha integrado a escala mundial, constituyendo una única cadena mundial de valor añadido, en la cual las decisiones de los agentes se adoptan también a escala global y que presenta una dimensión productiva y otra comercial. La globalización económica es sólo una parte del fenómeno denominado globalización, que tiene también otras dimensiones (financiera, cultural, política, ideológica, ecológica) y un grado desigual de desarrollo. Para un análisis sistemático de la globalización: Martínez González.-Tablas, 2007.

presas tienden a internacionalizarse³ y en mayor grado los grupos empresariales, de modo que en la actualidad, a escala mundial, las CT son representativas del conjunto de los GE.

El aumento del flujo de inversiones extranjeras directas⁴ (IED), que da lugar a la existencia de las CT y a la mundialización de la economía, y el acelerado proceso de fusiones y adquisiciones de empresas, desarrollado en las últimas décadas, ha acentuado el interés académico por dichas corporaciones y su impacto en las economías, estudiadas con diversos enfoques desde finales de los años sesenta.

El carácter de la CT como agente fundamental de la internacionalización de la economía, fue definido en los años setenta por diversos autores: Hymer (1972), que desde su tesis doctoral en 1960 renovó el enfoque del estudio sobre las CT, planteó que su estudio no debía centrarse sólo en su impacto en los mercados sino en toda la economía; Mandel (1972) consideró que estas corporaciones y la «tercera revolución tecnológica» son elementos fundamentales de la nueva etapa transnacional, cuyo inicio situó al principio de la última posguerra mundial, mientras que Palloix (1973), señaló que las CT eran el principal agente transnacional y una muy importante institución económica, pero que no constituyen el proceso de internacio-

³ Por ejemplo todas las empresas del índice bursátil español IBEX 35 están internacionalizadas y la importancia de su facturación en el exterior es creciente: entre finales de 2003 y junio de 2008, pasó del 35% al 49% de su facturación total. (Comisión Nacional del Mercado de Valores, CNMV: <http://www.cnmv.es/index.htm>)

⁴ La inversión extranjera directa se diferencia de la inversión extranjera en cartera en la intención de ejercer el control —al menos parcial— de la empresa creada, adquirida o participada (*Balance of Payments Manual*: Fifth Edition, Washington, D.C., International Monetary Fund, 1993, y *World Investment Report* 2008 (UNCTAD, 2008).

nalización del capital en sí, sino un producto del mismo y que su concentración tiene un gran efecto en los mercados, especialmente en los de los países no industrializados. Dunning, que ha realizado una continua tarea investigadora sobre el fenómeno corporativo transnacional durante las últimas décadas, ha establecido una tipología sobre la conducta de las mismas (Dunning, 1993, 1996). También otros autores y organismos como la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y del Desarrollo, UNCTAD, han estudiado el trascendente papel de las ET y sus efectos en el proceso económico, incluyendo su repercusión en las instituciones nacionales e internacionales.⁵

La valoración del papel de las CT difiere según la perspectiva analítica. Muchos autores argumentan que sus efectos son beneficiosos para las economías receptoras y consideran que generan empleo, que incrementan la productividad, transfieren tecnología y conocimientos, ayudan a incrementar las exportaciones y por lo tanto, deben considerarse como agentes que contribuyen al desarrollo económico (Brittan, 1995).

También hay numerosos autores, en la línea de investigación abierta por Hymer o Dunning que hacen un balance más crítico de las CT a partir de valorar su incidencia en el sistema de precios y la balanza de pagos provocado por el uso de precios de transferencia en el comercio intrafirma, la deslocalización, su papel en la segmentación del mercado mundial de trabajo y de la distribución del ingreso, en la desigual formación de

⁵ En 1974 Naciones Unidas creó el Programa sobre Empresas Transnacionales y el Centro sobre Corporaciones Transnacionales de Naciones Unidas (UNCTC). A partir de 1993 el Programa fue transferido a la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas (UNCTAD), que anualmente elabora los *World Investment Report*, de los cuales en los últimos años, John Dunning, es asesor principal.

los recursos humanos, en la asimétrica evolución tecnológica, en el entorno institucional o en la división internacional del trabajo (Rowthorn y Kozul-Wright, 1998; Bairoch y Kozul-Wright, 1996), aspectos que influyen en el desarrollo económico global desigual.

Este trabajo se propone analizar la evolución de la importancia de las CT en la economía mundial y de la situación actual y tendencias en sus inversiones extranjeras directas, a partir del tipo de estrategias de inversión de dichas empresas establecido por Dunning (1993 y 1996):

1. Orientada a la obtención de recursos naturales o mano de obra de bajo coste.

Los países preferidos para invertir por las corporaciones transnacionales son los que disponen de una fuerte dotación de uno o de ambos recursos.

2. Orientada al mercado (nacional o regional).

En este caso las decisiones corporativas privilegian economías de tamaño suficiente, preferentemente en crecimiento, con costes de transacción reducidos.

3. Orientada a la búsqueda de eficiencia.

Las decisiones están determinadas por las ventajas comparativas que presenten las localizaciones alternativas, especialmente en economías de escala y especialización, que faciliten el acceso a terceros mercados y la complementariedad productiva y comercial entre filiales.

4. Orientada al aprovechamiento de uno o más activos estratégicos locales (estructuras de mercado, *know how*, tecnológicos, de organización, posiciones de mercado y redes de distribución, fuerza de trabajo cualificada).

En los últimos años las empresas transnacionales han desarrollado sistemas integrados globales (transnacionales) de producción y comercialización, que combinan esos objetivos, pero dando prioridad a aquellos de mayor impacto según la actividad global. Estos sistemas pueden implicar una integración simple de las filiales que se especializan en un segmento de la cadena de valor añadido o una integración más compleja en la cual la filial se integra en la red mundial de producción y distribución combinando segmentos de la cadena global (producción con diversos grados de valor, comercio, etc.).

2. **EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA**

Desde que, a finales del siglo XIX en el contexto de una creciente liberalización comercial y financiera, las grandes empresas de Europa y Estados Unidos iniciaran una expansión internacional, estas se han convertido en un agente de gran importancia dentro de la economía mundial configurando grupos corporativos. El mencionado despliegue internacional de las grandes corporaciones se redujo de forma significativa en el periodo que va desde 1913 a 1945, en el que se produjeron las dos guerras mundiales y la crisis de los años treinta. La recuperación de la economía mundial en la posguerra propició un nuevo ciclo expansivo de las inversiones internacionales de los grandes grupos empresariales, que se intensificó en los años siguientes a la crisis de principios de los años setenta. En la actualidad, ha alcanzado, en 2007, un valor equivalente a 137 veces el de 1970.

En los últimos veinticinco años el volumen de los flujos de inversiones en el extranjero de las corporaciones transnacionales se ha multiplicado por 32, el stock de inversión acumulada en el exterior casi por veinte (desde 800 mil millones de dólares a más de 15 billones), los activos de las filiales en el extranjero por 31 y el producto bruto generado por ellas por nueve. En el mismo periodo las ventas de dichas filiales se multiplicaron por once y sus exportaciones por más de ocho.

En ese periodo el número de empresas que constituyen grupos transnacionales se multiplicó por ocho (de 10.000 a 79.000) y sus filiales en el extranjero por nueve (de 90.000 a casi 800.000), mientras que el número de trabajadores empleados por éstas

se multiplicó por cuatro, (desde 21 millones a 82 millones de trabajadores. (cuadro n.º 1). En las siguientes secciones se analiza la evolución con mayor detalle.

2.1. Los flujos de inversión en el extranjero de las corporaciones transnacionales

Fases en el crecimiento de las corrientes de inversión corporativa transnacional

Aunque el papel de las CT en la economía mundial puede ser analizado desde muy diversos aspectos, históricamente se ha prestado un especial interés a sus inversiones extranjeras directas, pues son la manifestación más visible de su expansión.

Cuadro n.º 1

Corporaciones transnacionales. Datos básicos. 1982-2007

Establecimientos y empleados				
	1982	1990	2006	2007
Número de matrices	10.000	35.000	77.200	78.817
Número de filiales en el extranjero	90.000	147.000	774.000	794.894
Empleados en filiales extranjeras (millones)	21,5	25,1	70,0	81,6
Inversión, producción, ventas y exportaciones (miles de millones de dólares)				
	1982	1990	2006	2007
Flujos de entradas IED	58	207	1.411	1.833
Stock IED dentro del país	789	1.941	12.470	15.211
Total de activos de filiales en el extranjero	2.206	6.036	55.818	68.716
Producto bruto de filiales en el extranjero	676	1.501	5.049	6.029
Ventas de filiales en el extranjero	2.741	6.126	25.844	31.197
Exportaciones de filiales en el extranjero	688	1.523	4.950	5.714

Fuente: UNCTAD, 2008.

La crisis de 1972/73 dio paso a una reorganización mundial de las inversiones y a una liberalización creciente de la economía mundial, lo cual no sólo favoreció el aumento de las inversiones en el exterior de las CT, sino que también contribuyó decisivamente a configurar una cadena mundial de valor añadido, y consiguientemente una economía transnacional global. Esta nueva configuración productiva mundial, elemento característico esencial de lo que se ha denominado globalización, ha convertido a los grupos transnacionales en una institución de gran relevancia y agente central de la economía mundial. (Fonseca, 1993a y 1993b).

Aunque desde la citada crisis los flujos de capitales invertidos en el exterior por los grupos transnacionales han crecido de forma continua, hubo dos puntos de inflexión. El primero se produjo a mediados de los años ochenta y el segundo en 1997, cuando la tasa de crecimiento de las IED se aceleró de forma espectacular coincidiendo con el inicio de la crisis asiática en un contexto de fuerte liberalización comercial y financiera mundial.

En los años de salida de la crisis, entre 2003 y 2005, los flujos de capitales se redujeron a los niveles de la tendencia anterior a 1997, pero en 2006 se recuperaron hasta los valores de 2000 (1,4 billones). Ya en 2007, cuando comenzaba a manifestarse la crisis actual, las 79.000 empresas transnacionales y sus casi 800.000 filiales en el exterior, generaron flujos de IED por el valor record de 1,833 billones de dólares, que representa a un espectacular crecimiento del 30% respecto al año anterior⁶ (gráfico n.º 1).

⁶ Para dimensionarlo señalemos que equivale al 75% del producto interior bruto de toda África (Banco Mundial, 2008).

Concentración por ingresos, geográfica e industrial de las inversiones extranjeras

Desde 1970 las corporaciones de los países desarrollados han sido las responsables de casi el 90% de todas las IED, y en más de un 70% las han realizado en países desarrollados. Este porcentaje apenas se ha reducido en la última década, a pesar del fuerte aumento de las inversiones corporativas en China, (generan más del 50% de sus exportaciones), y otros países de Asia Oriental, debido a que las inversiones en los países desarrollados crecieron en proporción similar (gráfico n.º 2).

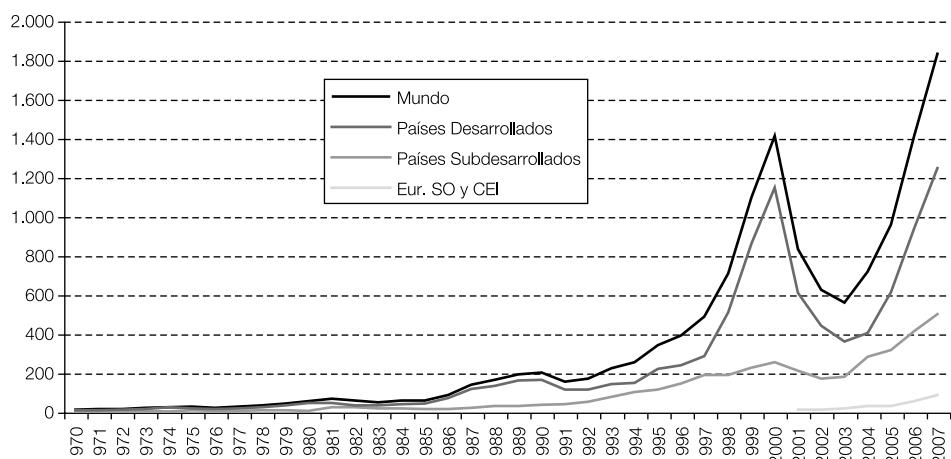
Además, tanto en el mundo industrializado, como en el no industrializado, las inversiones corporativas se concentraron en un reducido número de países. En 2007, cinco países desarrollados (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Canadá y Países Bajos), recibieron dos tercios de las entradas de IED en los países industrializados y el 45% del total mundial, mientras que cuatro países (China, India, Brasil y Rusia, los denominados BRIC), concentraron la mitad de los 586 mil millones de dólares de inversiones extranjeras recibidas por el numeroso conjunto (146 estados) que conforman los países subdesarrollados y «en transición» desde economías planificadas a economías de mercado⁷. China recibió la cuarta parte y Rusia un 9% de las inversiones en el mundo no industrializado, (lo que contribuye a que sean el primer y tercer país con mayores reservas de divisas del mundo). Diez países de todo el mundo concentran

⁷ En este agrupamiento, en el que la IED en 2007 creció 50% respecto a 2006, se incluyen Rusia, los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) que formaban la antigua Unión Soviética y los que la ONU denomina países de «Europa Sur Oriental», 5 pequeños países del este no integrados en la Unión Europea. (Albania, Bosnia, Croacia, Serbia y Macedonia).

Gráfico n.º 1

IED flujos de entrada. 1970-2007

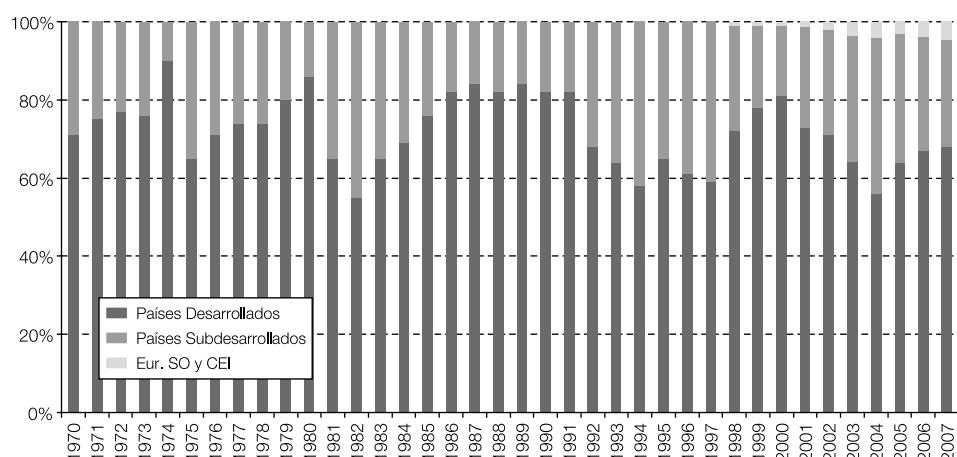
(Miles de millones de dólares)



Fuente: cuadro n.º 1 del Anexo.

Gráfico n.º 2

IED flujos de entrada. Distribución mundial según grado de desarrollo. 1970-2007



Fuente: cuadro n.º 2 del Anexo.

el 52% del total de la IED y los 20 principales el 78% (gráfico n.º 3).

Los datos muestran que la inversión en el exterior de las ET se distribuye con gran asimetría en relación con el reparto de la población mundial, siendo Europa desarrollada y África y Asia subdesarrollada los casos extremos entre regiones, (gráficos n.º 4 y 5. Cuadro n.º 3 del Anexo), poniendo en entredicho el verdadero alcance de la globalización de las inversiones.

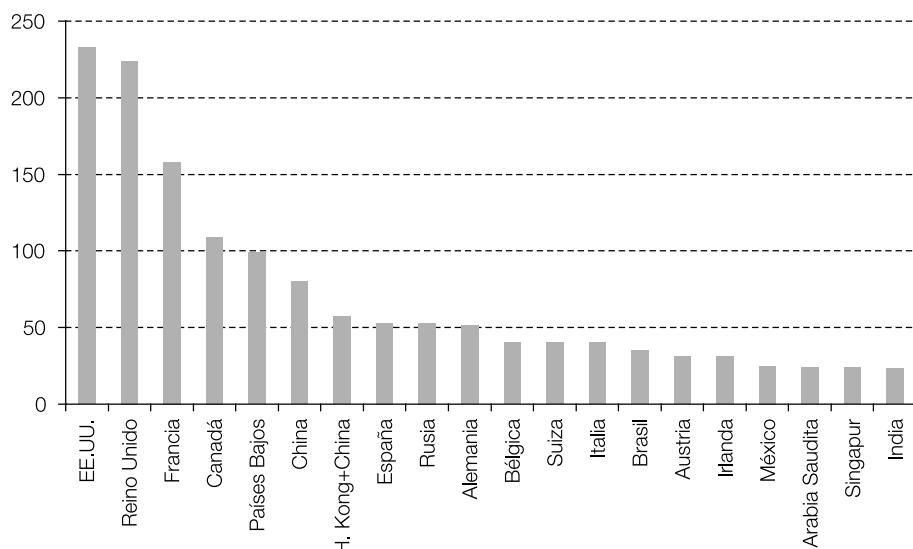
En cuanto al origen nacional de las corporaciones transnacionales inversoras, también se observa una fuerte concentración. En 2007 los capitales invertidos en el extranjero provenían de grupos que en un 85% tenían sus matrices en países industrializados. Este

porcentaje se ha mantenido estable en los últimos cinco años, pero está por debajo del 90% del periodo 1995-2003, en el que se produjo la última crisis financiera mundial, que propició un fuerte aumento de fusiones y adquisiciones transfronterizas, que elevaron la IED. Las CT de Europa y EE.UU. realizaron el 90% de la IED de los países desarrollados y el 76% de la de todo el mundo. Las empresas de los cinco países mayores inversores en 2007 (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y España), realizaron el 65% de las inversiones de todos los países desarrollados y el 55% de las de todo el mundo. En los últimos 4 años las corporaciones de países no industrializados, han aumentado su participación en el total de las exportaciones de capital, una media del 14% en los últimos

Gráfico n.º 3

Mayores receptores de IED 2007

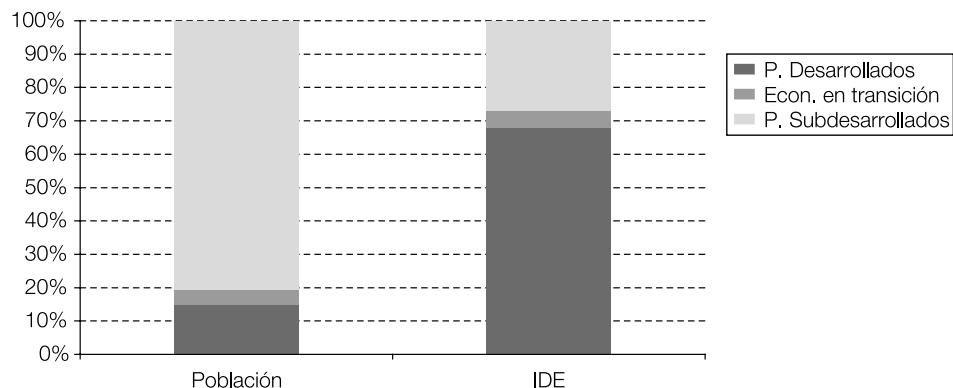
(Miles de millones de dólares)



Fuente: cuadro n.º 3 del Anexo.

Gráfico n.º 4

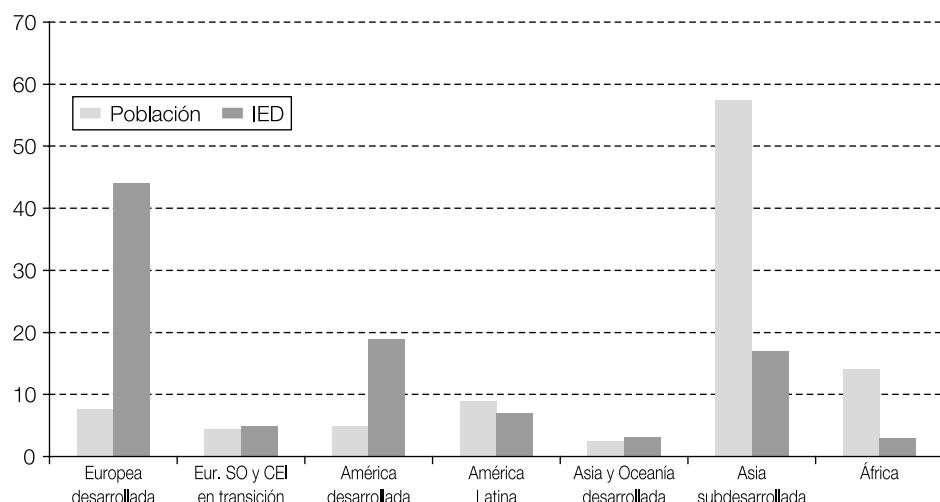
Población e IED mundiales. Distribución entre países desarrollados, subdesarrollados y en transición. 2007



Fuente: cuadro n.º 3 del Anexo.

Gráfico n.º 5

Población e IED mundiales. Distribución por regiones y niveles de desarrollo. 2007



Fuente: cuadro n.º 3 del Anexo.

4 años, (cinco puntos por encima de la década precedente), y 15,2% en 2007. Pero también fue realizada por empresas de unos pocos países: las corporaciones de China (incluyendo a Hong Kong), 25%, Rusia, 17%, y las domiciliadas en el paraíso fiscal de británico de las Islas Vírgenes, explican el 50% de IED realizada por CT de países no industrializados (gráfico n.º 6).

También en cuanto a la orientación sectorial e industrial de los flujos de inversiones corporativas se observa una concentración de la mayor parte del valor en un reducido número de actividades: en 2007 las empresas transnacionales invirtieron más del 50% del total de la IED mundial en el sector servicios, el doble que en las manufacturas (en 1989-91 la diferencia era sólo del 50%).

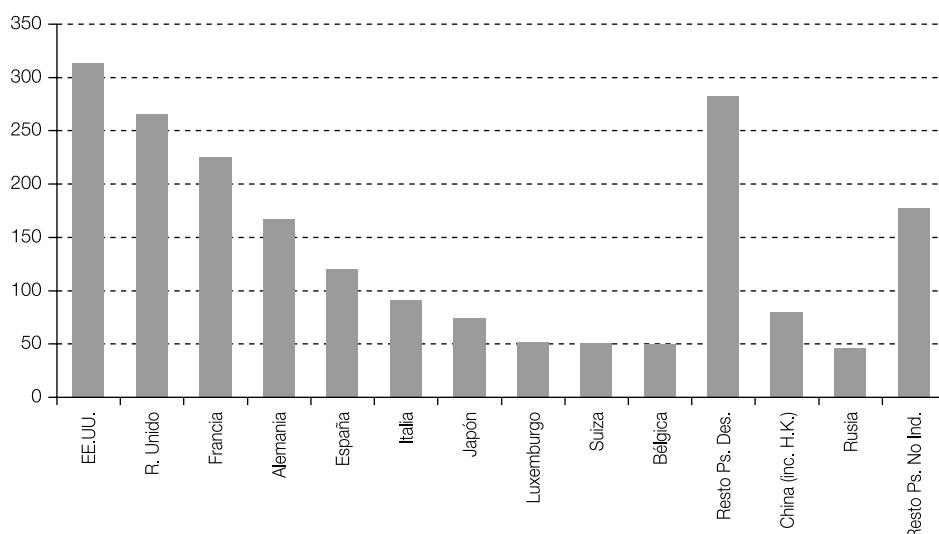
Las mayores inversiones las realizaron en finanzas y en servicios empresariales, en las que colocaron el 60% de los capitales invertidos en todos los servicios.

Las inversiones en servicios empresariales son las que han tenido un crecimiento más espectacular desde 1989. En las manufacturas las mayores inversiones de las empresas transnacionales, igual que hace 20 años, se hicieron en la industria química, seguida de las industrias alimentaria, de maquinaria y equipo y metalúrgica. En el sector primario las inversiones corporativas suman un 30% más que en las cuatro industrias señaladas en conjunto. Esta distribución muestra una orientación industrial de la IED muy concentrada en industrias asociadas al viejo patrón tecnológico del siglo XX (gráfico n.º 7).

Gráfico n.º 6

IED de CT por principales países. 2007

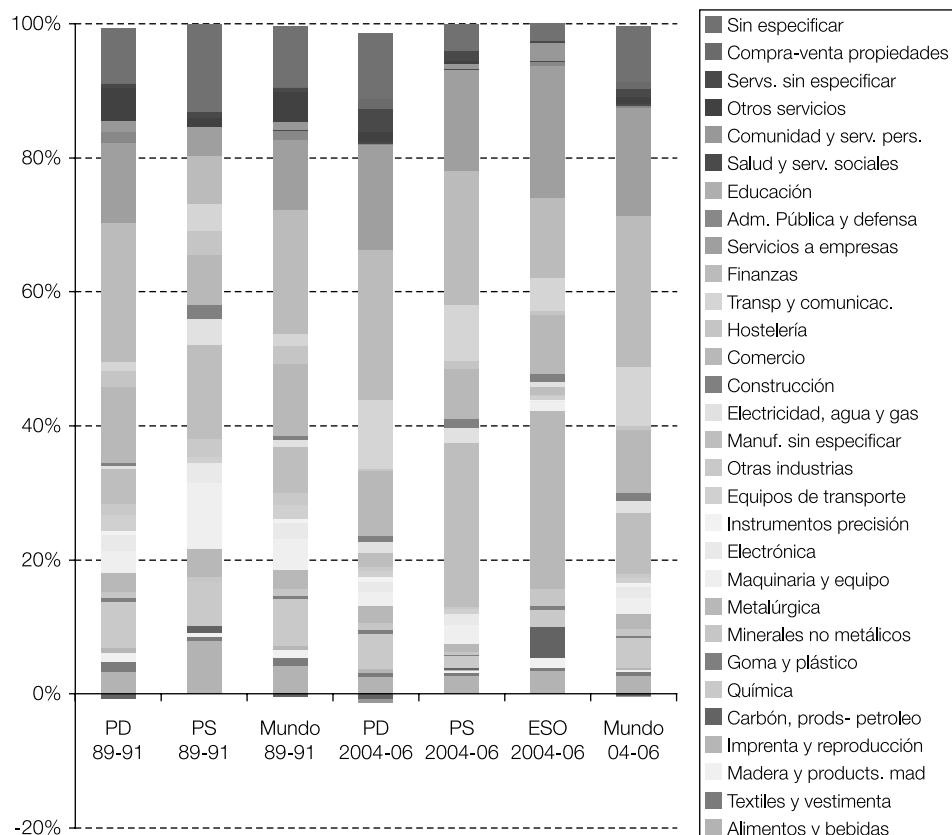
(Miles de millones de dólares)



Fuente: cuadro n.º 4 del Anexo.

Gráfico n.º 7

IED flujos de todas las CT por industrias. 1989-2006



PD: Países desarrollados; PS: Países subdesarrollados; ESO: Europa S. Oriental y CEI.

Fuente: cuadro n.º 5 del Anexo.

En síntesis, las inversiones corporativas se concentran en un reducido grupo de países desarrollados y en otros pocos de gran tamaño económico y alto crecimiento, que con menos del 10% de la población mundial reciben el 60% de las inversiones, y en este mismo porcentaje se concentran sectorialmente en tres servicios (finanzas, servicios a empresas y comercio) y en la minería, lo que pone de manifiesto que las mismas

no contribuyen a reducir las divergencias en niveles de desarrollo, sino a acentuarlas.

Megafusiones y absorciones transfronterizas sostenidas por altos beneficios, como parte esencial de la IED de las corporaciones transnacionales

Un rasgo importante de la aceleración de las inversiones directas de las empresas

transnacionales, es que las realizan de forma creciente a través de fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAT), y que, al menos desde que se tiene registro en 1987, son la forma dominante de las IED de las corporaciones, muy por encima de las inversiones en nuevas plantas.

Estas operaciones, que en lo esencial suponen la transferencia de la propiedad sobre los activos y la centralización de capitales, se hicieron importantes en los años ochenta y estuvieron asociadas al proceso de reorganización mundial de las inversiones y a las privatizaciones de empresas públicas en muchos países desarrollados y subdesarrollados. Resultan coherentes con el señalado proceso de reorganización mundial de los capitales, favoreciendo la salida desde unos países y la recolocación en otros. En América Latina las salidas se dieron particularmente en las manufacturas y las nuevas entradas en los servicios y los recursos naturales, mientras que en Asia Oriental, deficitaria en recursos naturales, se ha dado esencialmente una creciente entrada en manufacturas y servicios (Fonseca, 1994), hasta los últimos años.

Las FAT alcanzaron su auge en la considerada «primera crisis global», cuando la devaluación monetaria en Tailandia en 1997, marcó el inicio de la ruptura de la burbuja financiera basada en la especulación sobre el valor de las acciones de las empresas relacionadas con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. La crisis se extendió primero por Asia y luego al resto del mundo, afectando particularmente a Rusia, Brasil y Argentina, país éste que después de cuatro años de recepción a finales de 2001 vivió una implosión financiera que arrasó su sistema monetario y su economía. (Fonseca, 2002).

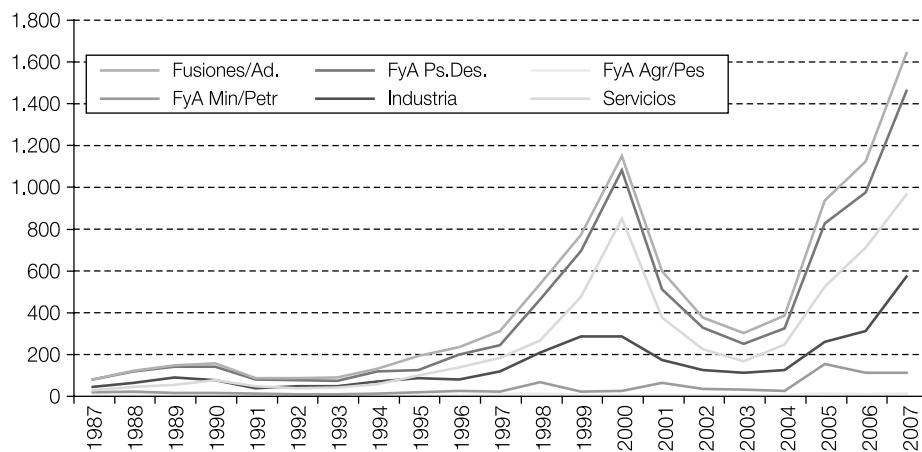
Desde esos años, las fusiones y adquisiciones, contribuyeron de forma decisiva a incrementar el volumen de inversiones en el exterior de las corporaciones transnacionales, y particularmente explican los valores record de ésta. Dichas operaciones pasaron de suponer menos del 60% de la IED entre 1991-1996 a más del 70% entre 1997-2001, llegando al 81% en 2000, año en que consiguieron un valor record. En los últimos tres años han representado el 88% de todas las IED (el 89% en 2007, cuando alcanzaron los 1,6 billones de dólares), (cuadro n.º 6 del Anexo, gráfico n.º 8), por lo que su orientación determina la orientación global de la IED.

La aparente paradoja de que mientras la crisis de 1997-2002 devastaba algunas economías, las FAT mundiales alcanzaban registros máximos, se explica en buena medida porque en las crisis los capitales más rentables aprovechan para comprar a empresas desvalorizadas pero con cuota de mercado, y también debido a que en esos años se dio un auge de las privatizaciones, tanto en países desarrollados como en subdesarrollados, particularmente en América Latina, en donde proliferaron operaciones financiadas mediante el intercambio de acciones. En consecuencia, esos años, de máximos históricos en operaciones de privatización en América Latina (gráfico n.º 9) son también de máximos de su cuota (y la de los países subdesarrollados en conjunto) de captación de inversión extranjera directa mundial, (gráfico n.º 2, de páginas anteriores).

No obstante lo anterior, en todos los años se mantuvo la fuerte concentración de las FAT y (dado su extraordinario peso en el total de las IED) también de las inversiones totales, en las corporaciones transnacionales de las economías industrializadas, que

Gráfico n.º 8

Fusiones y adquisiciones. Total y países desarrollados
Distribución sectorial. 1987-2007
(Miles de millones de dólares)



Fuente: cuadro n.º 6 del Anexo.

realizaron el 89% de las operaciones mundiales de fusión y adquisición de empresas en 2007, y en la serie de veintiún años, excepto en dos, siempre más del 82%. Sin embargo, a pesar de la pérdida de peso relativo de las empresas transnacionales de países subdesarrollados en el total de fusiones y adquisiciones mundiales, en valor absoluto las operaciones en estos países experimentaron también un fuerte aumento. En los últimos años empresas de algunos países subdesarrollados, Brasil y China particularmente, han hecho importantes adquisiciones en países subdesarrollados (también algunas en los desarrollados), en diversos sectores y regiones, pero mayoritariamente en las subdesarrolladas. (UNCTAD, 2008).

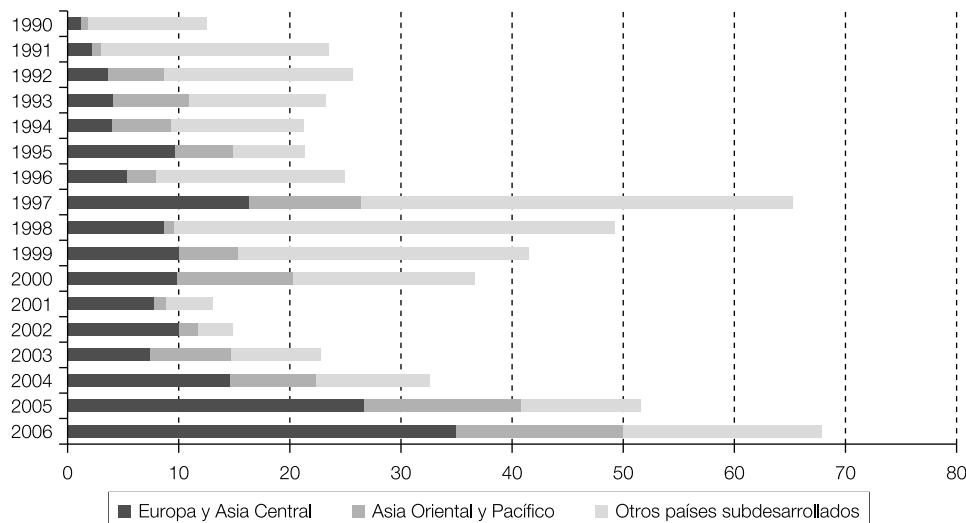
El crecimiento de las fusiones y adquisiciones ha sido tanto en valor global como

por operación, particularmente en las operaciones por más de 1.000 millones de dólares (megafusiones), lo que acentúa la tendencia a maximizar el grado de centralización de los capitales, tendiendo a reducir la competencia efectiva en los principales mercados globales, ya que las nuevas empresas cuentan con una dimensión muy elevada que le otorga un gran poder de mercado. En 2006 se realizaron 215 de estas operaciones (de un total de 9.075), que a pesar de representar sólo el 2,4% de las operaciones mundiales, concentraron casi el 64% del valor total negociado, que se financió parte al contado y parte con endeudamiento. En 2007 se realizaron 300 megafusiones (3% del total de 10.145) por un valor de 1.161 mil millones de dólares que representan el 71% del total de FAT. (UNCTAD, 2008).

Gráfico n.º 9

Valor de las privatizaciones en países subdesarrollados. 1990-2006

(Miles de millones de dólares)



Nota: En 2006 no se incluyen las privatizaciones bancarias en China.

Fuente: Banco Mundial. Base de datos sobre privatizaciones. Cuadro n.º 7 del Anexo.

Los beneficios financieran un porcentaje creciente de FAT

Las FAT han estado fuertemente influidas por el aumento del valor de las acciones y el fuerte incremento de los beneficios de las empresas en todo el mundo, pero particularmente en los países subdesarrollados. El volumen de beneficios del conjunto de las transnacionales, se ha multiplicado por tres en la última década, elevando el margen operativo de beneficios⁸ de las corporaciones más grandes desde menos del 5% en 1997 hasta más del 7% en 2007. En varias

industrias este ratio es superior al 10%: en telecomunicaciones y alimentos el 13%, en farmacéutica el 16% y el más bajo, 4,4%, en la industria automotriz. (UNCTAD, 2008).

Esto ha permitido que la reinversión de beneficios en 2006 y 2007 representara un 30% de las entradas de IED mundial y un 50% en los países subdesarrollados. En toda la última década, en torno a un tercio de los nuevos flujos de IED son realizados mediante la reinversión de las ganancias generadas por la inversión de los años anteriores, (UNCTAD, 2008) en línea con la tendencia a largo plazo. (Fonseca, 1994). En consecuencia, esta parte de la IED, no ha supuesto una salida real de capitales desde las matrices corporativas,

⁸ Medido como beneficio neto antes de intereses e impuestos sobre ventas totales («return on sales», ROS, en inglés).

sino que se trata de reinversión del ahorro generado en los países receptores (que llega al 50% en los países subdesarrollados) que luego se ha reinvertido también en países distintos al de las corporaciones transnacionales. A esto se añade que, de acuerdo a los datos de UNCTAD, buena parte de lo que se refleja como «entradas» de IED se trata de intercambio de acciones entre empresas o compromisos de aportaciones futuras que se realizan con nuevas reinversiones de beneficios locales y desembolsos realizados con préstamos locales.

Resulta significativo observar la evolución fuertemente correlacionada entre el valor de las rentas obtenidas por las IED de las corporaciones transnacionales y el valor de las FAT, que muestra que éstas han podido financiarse crecientemente y en algún año con creces con las ganancias obtenidas (gráfico n.º 10).

Aunque el bajo coste de capital de estos años fue un incentivo importante para las FAT (Santiso, 2008), ya que facilitaba las compras financieramente apalancadas, el fuerte crecimiento de éstas también se debió a la intensa puja por el control de los mercados mundiales por parte de las grandes corporaciones. Esta disputa provocó una revalorización de las acciones por encima del valor efectivamente esperado de beneficios futuros, especialmente en los sectores de servicios, contribuyendo a generar una nueva burbuja bursátil en los últimos años, que combinada con la burbuja *inmobiliaria*, están en la base de la gran crisis financiera de 2008⁹. La grave situación en 2008 de corpo-

raciones como el grupo financiero belga-holandés Fortis y el Royal Scotland Bank, protagonistas junto al Banco Santander de la máxima adquisición bancaria de la historia en 2007¹⁰, fundamenta estos argumentos.

El balance de la evolución de la expansión de las empresas transnacionales, muestra que sus inversiones extranjeras se concentran en FAT y particularmente en megafusiones, de modo que un reducido número de ellas (300 operaciones de valor superior a mil millones de dólares, 3% del total), concentran el 71% de las FAT y el 63% de la IED, que a su vez se concentran en un reducido número de países.

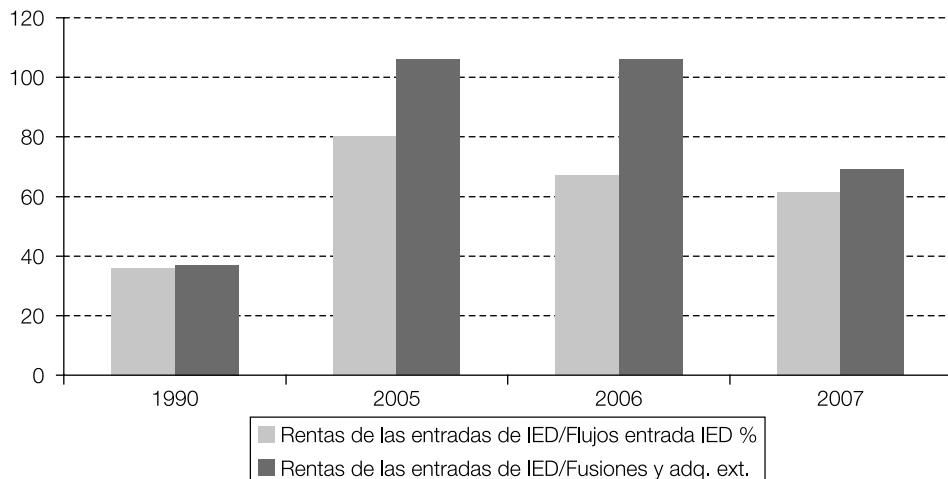
La aportación neta real de recursos de la IED a largo plazo, puede incluso ser fuertemente negativa, pues un tercio de las FAT totales (la mitad en los países subdesarrollados) se realiza con los mismos beneficios generados en los países donde están las filiales, y otro alto porcentaje de la IED se realiza mediante intercambio de acciones y endeudamiento local por lo que la posterior repatriación de beneficios y pagos de royalties generan un saldo de divisas negativo en el medio o largo plazo. El dato que las rentas de la IED, en algunos años, desde 1990 fueron mayores que el valor de todas las FAT indica que las adquisiciones transfronterizas de empresas, globalmente, son financiadas en gran parte o en su totalidad con beneficios generados en los países receptores. En síntesis, los datos indican que la aportación de recursos de las inversiones corporativas transnacionales implican una

⁹ Esta «burbuja» fue alimentada por una estrategia bancaria de créditos hipotecarios con exigencias rebajadas (*subprime*), que a través del mercado secundario financiaban inversiones especulativas, generando un círculo artificalmente virtuoso de valorización financiera apalancada. Esta estrategia se explica por la dificultad de los bancos de incrementar el negocio crediticio en un contexto de creciente concentración del ingreso,

que en las últimas décadas redujo la capacidad de compra de los asalariados.

¹⁰ Adquirieron ABN-AMRO Holding NV por 98.000 millones de dólares. Un año después la capitalización bursátil de Fortis y Royal habían caído más del 70% respecto a un año antes y debieron ser recatados por sus estados y desprenderse de la participación de ABN adquirida.

Gráfico n.º 10

Evolución de la relación rentas IED/valor flujos y fusiones. 1990-2007

Fuente: cuadro n.º 8 del Anexo.

aportación inicial de recursos efectivos menor al nominal y en el largo plazo una salida neta de capitales con el consiguiente impacto negativo en el desarrollo local.

3. TENDENCIAS A MEDIO Y LARGO PLAZO EN LAS ESTRATEGIAS REGIONALES Y SECTORIALES DE ACUMULACIÓN DE INVERSIONES Y FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

Para deducir cuáles han sido las estrategias inversoras a largo plazo en el extranjero aplicadas por las empresas transnacionales, es necesario observar la evolución del stock acumulado de las mismas. Este

stock, como consecuencia del intenso ritmo de los flujos de inversión de las CT, ha experimentado también un aumento acelerado, y explica asimismo las estrategias reveladas en las decisiones de realizar fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAT).

3.1. El stock acumulado de inversión corporativa transnacional

En 2007 las casi 800.000 filiales extranjeras de las 79 empresas transnacionales, alcanzaron los 15 billones de dólares de inversiones acumuladas en el exterior (en 1990 no llegaban a dos billones de dólares). (UNCTAD, 2008, Anexo).

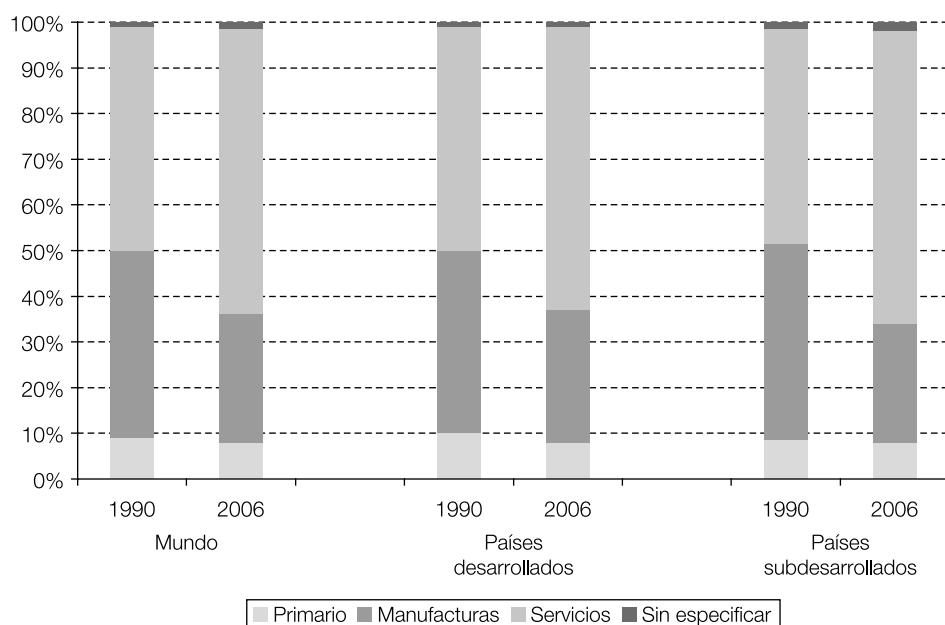
Por otra parte se verifica una tendencia a la terciarización de las inversiones de las ET, a largo plazo, en línea con el mismo proceso

en la economía, ya que el stock acumulado de inversiones realizadas por ellas ha crecido relativamente más en servicios que en manufacturas, tanto para el mundo en su conjunto, como para países desarrollados y subdesarrollados, considerados por separado. Sin embargo al analizar los datos de las distintas regiones subdesarrolladas, se observa que las inversiones corporativas en Asia Oriental y Sur Oriental (AO y SO) se destinaron crecientemente a las manufacturas. Las inversiones realizadas en América Latina se orientaron relativamente cada vez menos a la industria y se concentraron de forma creciente en los servicios, lo que resulta coherente con la creciente especializa-

ción exportadora de manufacturas de AO y SO, por una parte, y el retorno de las economías latinoamericanas en los años noventa a una especialización internacional basada en productos intensivos en recursos naturales. (Fonseca, 1994) (gráficos n.º 11 y 12).

La crisis iniciada en 1997 en Asia Oriental, al poner de manifiesto el gradual agotamiento del modelo de consumo, financiación y producción internacional que caracteriza la globalización neoliberal, propició ajustes en las políticas de los países asiáticos y latinoamericanos. Además, el aumento de la demanda de alimentos y materias primas, combinados con el fin de

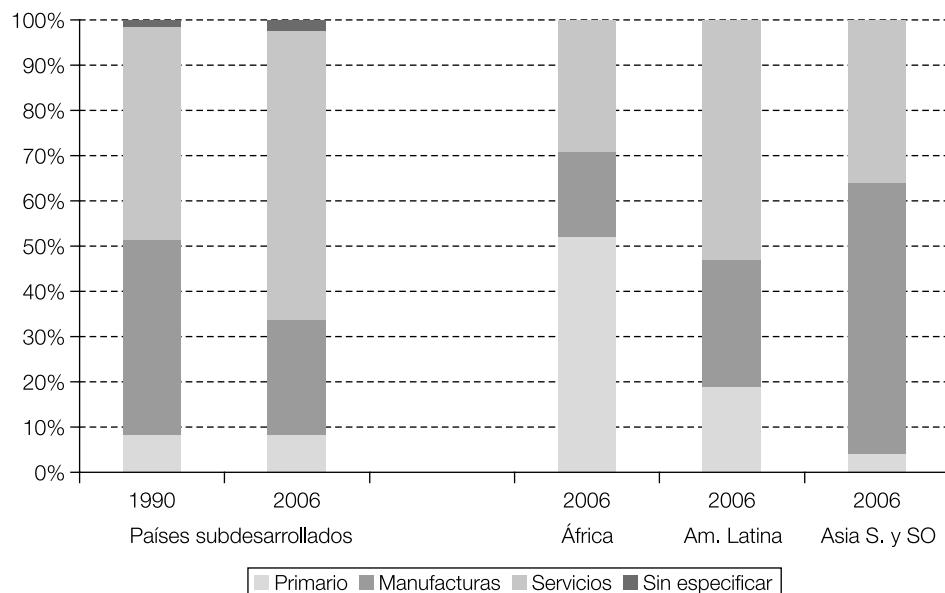
Gráfico n.º 11
Orientación sectorial stock IED.
Países desarrollados y subdesarrollados. 1990 y 2006



Fuente: cuadro n.º 9 del Anexo.

Gráfico n.º 12

Orientación sectorial y regional del stock de entradas IED en países subdesarrollados. 1990 y 2006



Fuente: cuadro n.º 9 del Anexo.

la burbuja bursátil de los noventa, desplazó cuantiosas inversiones hacia los títulos derivados de *commodities* elevando el atractivo de las inversiones en recursos naturales o producción de manufacturas intensivos en ellos. La combinación de estos factores ha modificado moderadamente la estrategia inversora reciente de las corporaciones transnacionales.

Los datos de los últimos años muestran que las estrategias inversoras de las corporaciones transnacionales, además de accentuar su orientación hacia servicios basados principalmente en infraestructuras, presentan algunas diferencias regionales y sectoriales.

3.2. Las estrategias en las fusiones y adquisiciones transfronterizas de empresas

Del análisis de las FAT, que determinan la orientación global de las IED, (representan el 88% del total de IED en los últimos tres años y el 80% en la última década), y que en los tres sectores económicos son realizadas en más del 90% por CT de países desarrollados, (cuadro n.º 6 del Anexo), puede deducirse la estrategia dominante en las decisiones recientes de inversión exterior de las empresas transnacionales.

Desde el punto de vista del destino sectorial de las inversiones de las CT en FAT se

pueden distinguir dos períodos dentro de las dos décadas para las que se tiene registro: entre 1987 y 1994 más del 50% del valor de las fusiones y adquisiciones, fueron al sector industrial y a la construcción, pero a partir de 1995 los servicios, y sus infraestructuras asociadas, se convirtieron en el destino preferido para los grupos transnacionales, concentrando más del 60% del total (74% en 2000 y 60% en los tres últimos años) (gráfico n.º 8, cuadro n.º 6 del Anexo).

Aunque estas pautas de inversión se mantienen, en los últimos años en las regiones donde el mercado es desarrollado y de renta alta e industrialmente maduro (países avanzados) o relativamente desarrollado, de renta media y relativamente maduro industrialmente (América Latina y Asia Oriental y Sur Oriental), la estrategia inversora revelada de las corporaciones muestra una orientación que combina inversiones en los tres sectores, en proporciones que se corresponden con el grado de industrialización relativa medida por el valor añadido manufacturero per cápita y la participación en el producto manufacturero mundial (gráfico n.º 13)

Las decisiones corporativas de adquisición de empresas en los países desarrollados reflejan estrategias orientadas al mercado y al control de recursos naturales, a la vez que, por su despliegue, sugieren la existencia de estrategias de configuración de sistemas globales integrados de abastecimiento, producción, financiación y consumo. Las FAT de los últimos tres años en estos países se concentraron, por este orden, en servicios empresariales, finanzas, minas y petróleo, servicios de electricidad y gas, industria química.

En Asia Oriental y Sur Oriental los servicios financieros, de transporte y comunicaciones y servicios empresariales concentraron el 90% del valor de las FAT del sector

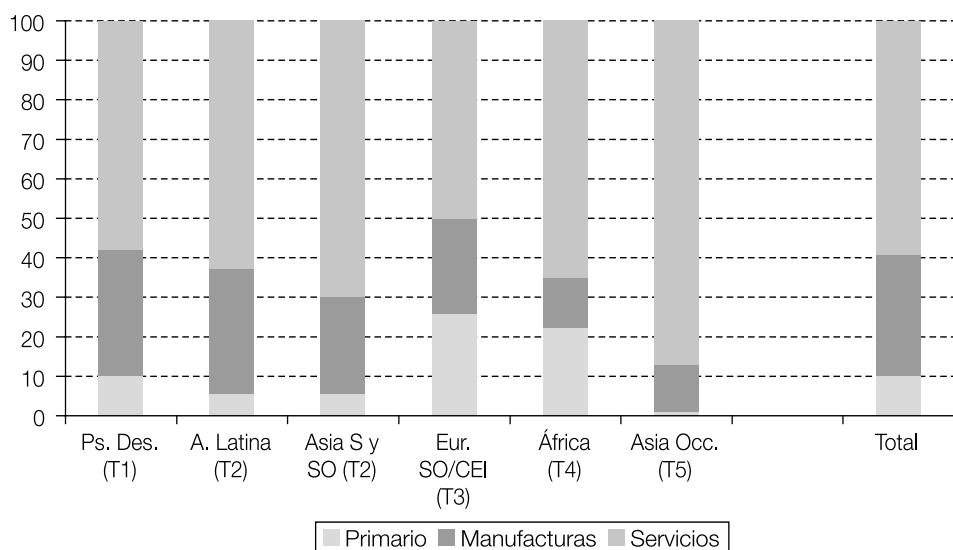
terciario, mientras que en las manufacturas las adquisiciones de industrias alimentarias, electrónicas, metálicas, maquinaria y química representaron el 80% del secundario. En el sector primario crecen las inversiones en minería y también en agricultura. Dado el alto grado de orientación exportadora de las filiales extranjeras en China, Malasia y otros países del área en todas estas industrias (globalmente participan en el 50% de las exportaciones y en algunas industrias como electrónica y metálicas aportan más de dos tercios, UNCTAD, 2002), se deduce que en las decisiones corporativas concurren estrategias de eficiencia para acceder a terceros mercados con otras estrategias orientadas al mercado local en expansión o de control y aprovechamiento de activos estratégicos.

En América Latina las compras de empresas se realizaron en servicios financieros (22%), industrias alimentarias y metálicas, servicios a empresas, transporte y comunicaciones, comercio y minería concentrando en torno al 60% de las operaciones, que en su mayoría revelan una estrategia de aprovechamiento de posiciones de mercado, aunque algunas como en México (industrias metálicas), país en el que las filiales extranjeras explican más del 50% de las exportaciones, son debido a la búsqueda de bajos costes salariales como ventaja de acceso a terceros mercados. A pesar de la dificultad de identificar una estrategia relacionada con la configuración de sistemas globales integrados de producción, algunas operaciones presentan indicios significativos de estar relacionados con ella. (CEPAL, 2008 y UNCTAD, 2008)

En los mercados en desarrollo de Europa Sur Oriental y la Comunidad de Estados Independientes, con fuerte dotación de recursos naturales y en África, con mercado subdesarrollado y abundantes recursos naturales, la orientación de las fusiones y ad-

Gráfico n.º 13

IED en FAT. Orientación sectorial por regiones. 2005-2007
(en %)



Fuente: cuadro n.º 10 del Anexo.

quisiciones de las CT prioriza la estrategia de búsqueda de recursos naturales (especialmente de Rusia), la actividad financiera y la inversión en servicios de agua, gas y electricidad. En el mercado subdesarrollado de Asia Occidental, donde en muchos casos los abundantísimos recursos naturales no están abiertos a la inversión privada, pero sí a actividades relacionadas, la estrategia dominante es la de aprovechamiento de activos estratégicos y acceso a recursos naturales, orientándose hacia servicios financieros, transporte y comunicaciones, minería y petróleo, industria de productos minerales y química. (Gráfico n.º 14).

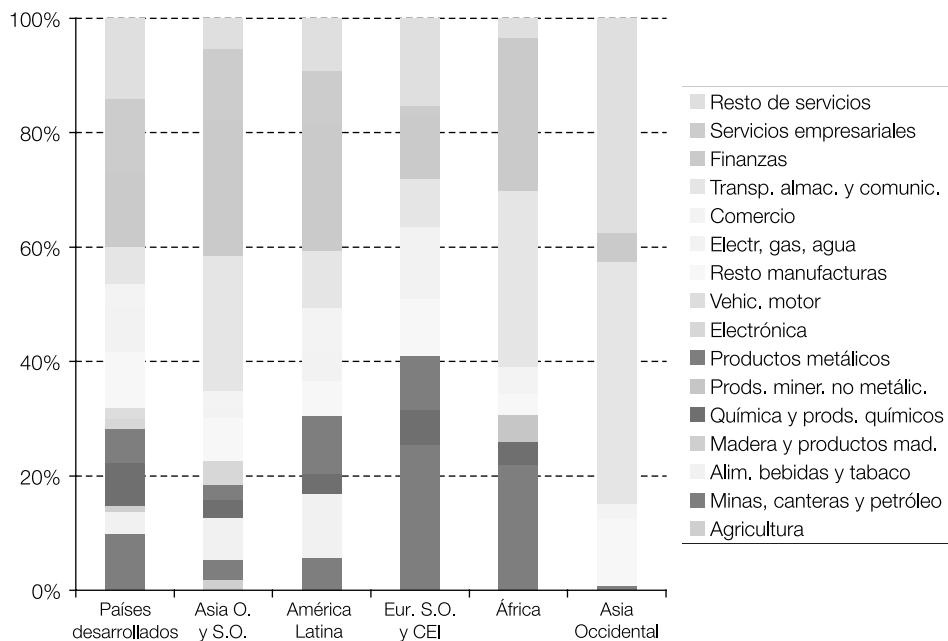
Un análisis de los factores asociados a las características de los mercados de las distintas regiones, permite establecer una

relación entre el perfil económico de las regiones y las estrategias de inversión extranjera de las CT. Este análisis revela una orientación que responde a un patrón asociado a un cierto perfil de las economías de las distintas regiones, que combina el tamaño y el grado de desarrollo del mercado, poder adquisitivo, dotación de recursos naturales y madurez industrial. (Cuadro n.º 2).

Como se observa en el cuadro n.º 2, en los países industrializados, de mercados desarrollados de gran tamaño y con recursos naturales, las estrategias corporativas buscan crear sistemas integrados globales, mientras que en Asia Oriental y Sur Oriental, de mercados relativamente desarrollados, con escasez de recursos naturales pero fuertes excedentes de mano de obra, la estrategia predomi-

Gráfico n.º 14

Orientación sectorial por regiones de la IED en FAT. 2005-2007



Fuente: cuadro n.º 11 del Anexo.

nante es la de búsqueda de ventajas para acceder a terceros mercados (orientada a la exportación) y en segundo lugar orientada a ese mercado. En América Latina, con mercados relativamente desarrollados y abundancia de recursos naturales, predomina la orientación al mercado, la búsqueda de recursos, el aprovechamiento de activos estratégicos e inversión en servicios con grandes infraestructuras. En Europa Oriental y en África, con mercados en desarrollo y recursos naturales, las inversiones se orientan preferentemente a éstos, por delante de las infraestructuras y la búsqueda de mercados, mientras que en Asia Sur Occidental, de mercados subdesarrollados, la prioridad es el control de activos estratégicos.

Una consecuencia adicional de las estrategias corporativas basadas esencialmente en fusiones y adquisiciones, es que la intensa acumulación de *stock* de las inversiones de las empresas transnacionales en el exterior, no ha contribuido, al menos proporcionalmente, al aumento de la formación bruta de capital (FBCF) en los países huéspedes, ya que, dicho *stock* ha crecido a un ritmo mucho mayor que la FBCF, pasando de una proporción del 28% de ella en 1982, a más del 120%, mientras que en relación al producto bruto mundial, en el mismo periodo, el *stock* de IED pasó del 6,5% al 28 % (gráfico n.º 15).

A largo plazo, esto incluso limita la expansión global de las propias transnacionales, ya

Cuadro n.º 2

Características de los mercados regionales y estrategias de inversión de las corporaciones transnacionales

Región	Tamaño de mercado	Grado de industrialización		Poder adquisitivo renta per cápita (Rpc)	Recursos naturales	Mano de obra	Síntesis perfil económico*	Estrategia CT**	
	% PIB mundial	% PIB industrial mundial	PIBpc industrial miles u\$s	miles de u\$s	Rpc reg/ Rpc. media mundial	Dotación	Excedente/coste	Tipo mercado/ especialización exportadora	Por orden Importancia
Países desarrollados	51	71,5	4.700	32	315%	Alta	Bajo/ Alto	MGD Diversificada	SIGAPFC
Asia O. y SO Excl. Japón	30	15	570	7	65%	Baja	Alto/ Bajo	MGRD Manufactura	3 ^{os} merc. M, AE
América Latina	6	5	670	9	85%	Alta	Alto/ Medio	MMRD RN	M, AE, RN, SI
Eur. S.O. y CEI	6	4	620	10	101%	Alta	Alto/ Medio	MMED RN	RN, SI, M
África	4	3	270	3	27%	Alta	Alto/ Bajo	MRSD RN	RN, SI, M
Asia Occidental	3	1,5	350	9	85%	Estatal	Alto/ Medio	MRSD RNE	AE, RN, M

***Síntesis perfil economía, claves:**

MGD: mercados grandes desarrollados; MGRD: mercados grandes relativamente desarrollados; MMRD: mercados medianos relativamente desarrollados; MMED: mercados medianos en desarrollo; MRSD: mercados reducidos y estructuralmente subdesarrollados; RN: recursos naturales privados; RNE: recursos naturales estatales; MO: mano de obra abundante y de bajo coste.

****Estrategia CT, claves:**

SGIAPFC: Sistema global integrado de abastecimiento, producción, financiación y consumo; 3^{os} merc: búsqueda ventajas/eficiencia para acceso a terceros mercados; M: orientado mercado nacional/regional; AE: búsqueda activos específicos; RN: búsqueda recursos naturales; SI: orientado servicios intensivos en infraestructura.

Nota: Todos los datos se refieren a 2007, excepto el grado de industrialización referidos a 2002.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial, 2008, UNIDO, 2005 y UNCTAD, 2008.

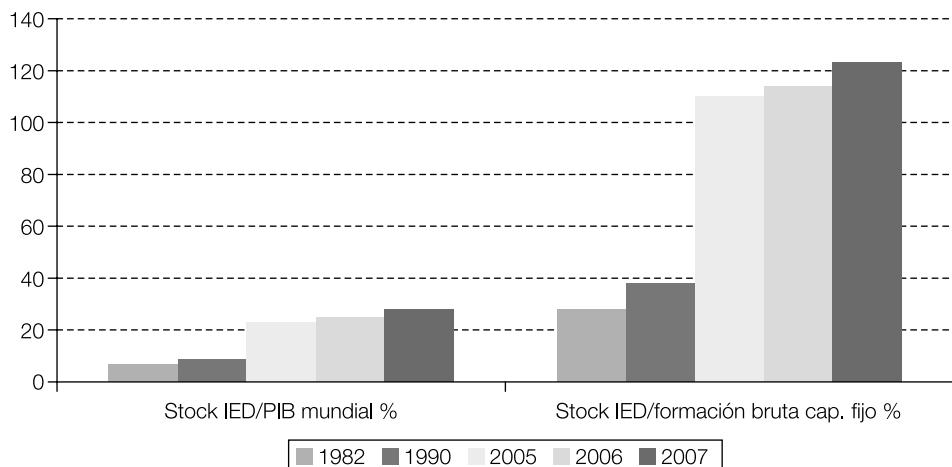
que al basar su extensión en la compra de empresas preexistentes y no en la creación de nuevas plantas, no contribuyen a expandir la base productiva y consecuentemente de los mercados y el producto mundial global, por lo que no reciben los beneficios derivados de estos procesos que sí se dieron en el periodo previo a las reformas iniciadas en los setenta.

En resumen, los datos reflejan diferencias entre la tendencia a largo plazo y la orientación en los últimos años: hasta 1994 prevaleció la estrategia de FAT en la industria y la

construcción, y desde 1995 son mayoría en los servicios e infraestructura. En el periodo más reciente en la estrategia revelada, aunque en general prevalece la orientada a las infraestructuras del sector servicios, muestra una orientación en función del perfil económico de las regiones. Para las desarrolladas, de salarios y rentas altos, privilegian la estrategia orientada a la búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional ampliado), vinculada a niveles de renta elevados que garanticen una demanda solvente, en el

Gráfico n.º 15

Evolución stock de IED respecto al PIB y la FBCF mundiales



Fuente: cuadro n.º 8 del Anexo.

marco de sistemas globales integrados. En cambio, en las regiones caracterizadas por su dotación de recursos naturales o sus bajos salarios, se manifiesta una combinación de estrategias de acceso al mercado, control de recursos y búsqueda de ventajas que mejoren la competitividad para acceder a terceros mercados. El elevado peso de las FAT en la IED se traduce en una baja y decreciente aportación global de las CT a aumentar la capacidad productiva.

4. EXPANSIÓN ASIMÉTRICA DE LAS CORPORACIONES Y TRANSNACIONALIZACIÓN

4.1. Activos, ventas, exportaciones y empleo

La gran expansión de las corporaciones transnacionales en las últimas décadas se

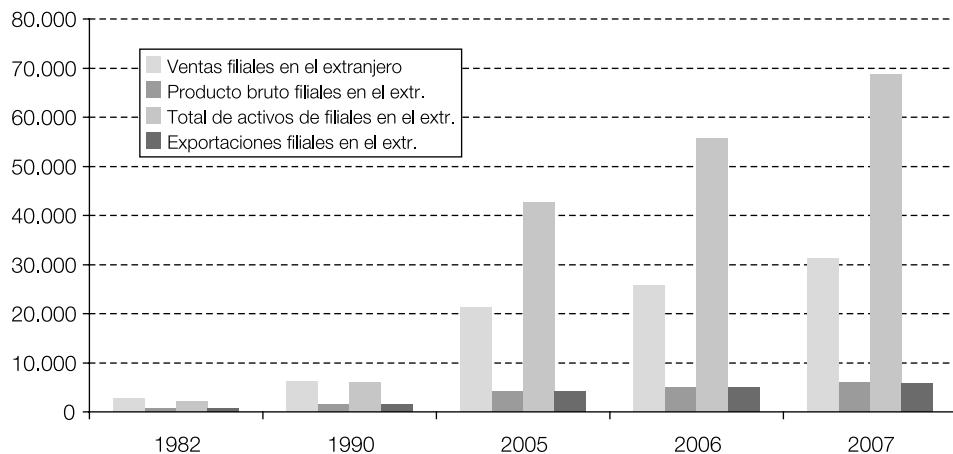
refleja en todos los indicadores relacionados. Además del señalado auge de corrientes y stock de inversión en el extranjero, desde 1982 han multiplicado sus activos en el extranjero por 31, las ventas por once, el producto por nueve, sus exportaciones por ocho veces (gráfico n.º 16) y el empleo por cuatro (gráfico n.º 17).

El aumento de activos es coherente con el de los flujos, mientras que el mayor aumento relativo de las ventas respecto de las exportaciones, revela una creciente mayor orientación estratégica a la explotación de los mercados internos que a la de búsqueda de eficiencia para acceso a otros mercados.

En lo referente al empleo por parte de las CT, diversos trabajos destacan que sus implicaciones son de gran trascendencia para la empresa y para las economías huéspedes, pues impactan en la formación de recursos humanos y en la distribución del in-

Gráfico n.º 16

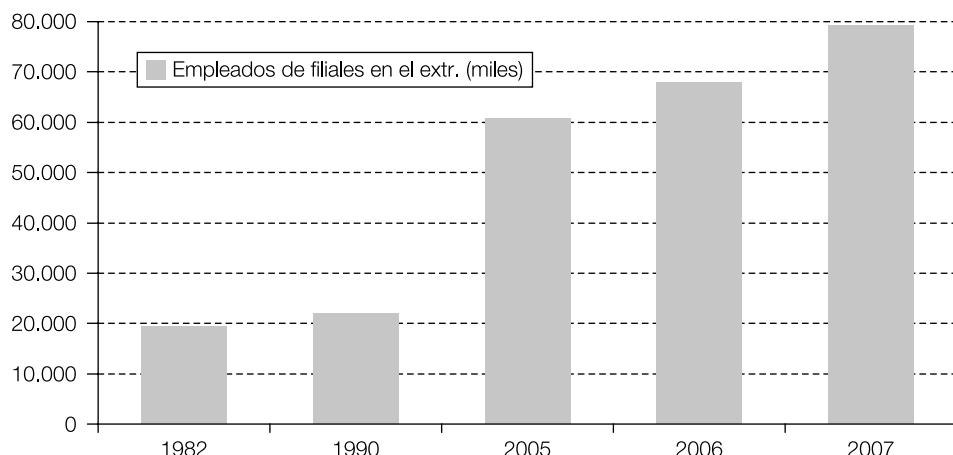
Corporaciones transnacionales: ventas, producto, activos y exportaciones. 1982-2006



Fuente: cuadro n.º 8 del Anexo, datos de UNCTAD.

Gráfico n.º 17

Corporaciones transnacionales. Empleo en filiales (en miles)



Fuente: cuadro n.º 8 del Anexo, con datos de UNCTAD.

greso (Van der Berghe, 2003). Sin embargo, como ha sido señalado desde hace muchos años por la Organización Internacional del Trabajo, existe una seria «dificultad para aislar los efectos en el empleo de las ET de aquellas producidas por tendencias más amplias como la industrialización y la modernización. Además es imposible evaluar globalmente la situación alternativa, es decir la situación que hubiera existido en materia de empleo si las ET no estuvieran presentes» (OIT, 1982, p.124). Esta dificultad se acentúa debido al peso de las FAT en la IED total, pues no es posible conocer en qué medida los trabajadores de las CT ocupan un nuevo puesto de trabajo o son empleados incorporados de las empresas absorbidas, ni tampoco si en estas operaciones se produjo una reducción de plantilla de las mismas.

En la evolución del empleo de las corporaciones en las últimas décadas, destaca el caso de China, donde se ha multiplicado rápidamente el número de trabajadores empleados por las filiales de las empresas transnacionales. Sin embargo, los 24 millones de trabajadores empleados por las 42.753 filiales de corporaciones extranjeras instaladas en 2004 (último año para el que se disponen datos), representan una media de 561 empleados por filial, cifra que contrasta con el caso de Estados Unidos, donde las 5.351 filiales extranjeras radicadas en ese país empleaban a 5,6 millones de trabajadores, por lo que la media por filial (1046 trabajadores) era casi el doble que la de China, que, sin embargo, dobla con creces la media por filial de Alemania y Japón. Desde la perspectiva de las corporaciones, destaca el papel de las estadounidenses en el número de empleados: sus 24.400 filiales radicadas en el exterior en 2004 ocupaban más de 10 millones de trabajadores (una media de 412 por filial,

un 70 % más que las corporaciones japonesas en el exterior y el doble que las alemanas) (UNCTAD, 2008, tablas n.º 8 y 9, anexo B y www.unctad.org/fdistatistics).

La aportación al empleo por parte de las CT es muy difícil de cuantificar ya que, como se ha analizado, el aumento de trabajadores de filiales no implica aumento neto de empleo, debido al fuerte peso de las FAT, en las que es frecuente una reducción de plantilla de las empresas implicadas. Esto indica que gran parte del aumento de los trabajadores en las CT, que varía según las regiones, son antiguos empleados de empresas absorbidas.

Aunque el fuerte aumento de las ET ha sido general, no ha sido uniforme en todo el mundo. La distribución geográfica de la expansión de las filiales de las corporaciones transnacionales, revela que los países subdesarrollados acogen a un mayor número de ellas, en comparación con los países desarrollados, pero fuertemente concentradas en Asia Sur Oriental, y particularmente en China, región y país con mayores tasas de crecimiento económico en las últimas tres décadas. China, donde el producto bruto aumentó a una tasa anual promedio en torno al 10% desde 1978, (Banco Mundial, 2008), alberga dos tercios de todas las filiales radicadas en países subdesarrollados y el 35% de las instaladas en todo el mundo. En toda la región de Asia Sur Oriental, se concentran el 84% de las filiales existentes en países no industrializados, lo que equivale al 44% del total mundial. (Cuadro n.º 3).

4.2. El grado de transnacionalización de las corporaciones

Aunque los indicadores estudiados ya lo sugieren, el análisis de los datos sobre las

Cuadro n.º 3

Matrices y filiales por regiones y países. 2007

	Matrices	Filiales de CT extranjeras
Mundo	78.817	794.894
Regiones/Países desarrollados	56.448	366.628
Europa	45.607	328.864
EE.UU. y Canadá	3.857	28.332
Japón	4.663	4.500
Regiones/Países subdesarrollados	20.586	413.446
África	737	6.225
América Latina	3.177	39.017
Asia	16.651	367.764
Asia Occidental	2.854	19.753
Asia Sur y S.O.	13.797	348.011
China	3.429	280.000
Hong Kong	1.167	9.712
Korea	7.460	14.689
Asia Meridional	769	4.729
Asia Sudeste	320	33.873
Oceanía	21	440
Europa Sur Occ. y CEI	1.783	14.820
Rusia	–	1176

Fuente: World Development Report 2008, UNCTAD.

100 mayores empresas transnacionales, permite verificar que mantienen una clara tendencia a aumentar su grado de transnacionalización, medido por UNCTAD como el promedio de los ratios de activos de filiales en el extranjero sobre activos totales; ventas en el extranjero sobre ventas totales y empleo en el extranjero sobre empleo total. El índice compuesto para el conjunto de las cien mayores transnacionales pasó de 46 en 1993 a 61,6 en 2006 (cuadro n.º 4).

El análisis de las 50 empresas con más activos en el exterior muestra que 40 de ellas pertenecen a sólo cinco países (Estados Unidos, Alemania, Francia, Japón o

Reino Unido)¹¹ y que la mayoría de ellas pertenecen a industrias relacionadas con tecnologías maduras (equipos de transporte, particularmente), petróleo y servicios básicos con grandes activos físicos en infraestructura (electricidad, gas, agua). Un rasgo contradictorio de estas empresas en la era de la globalización, es su relativo bajo grado de transnacionalización: sólo 8 de las 50 mayores empresas por activos se sitúan por debajo del puesto 40 en transnacionalización y, entre las 100 mayores corporaciones, se observa una relación

¹¹ Países donde tienen sus matrices 73 de las 100 mayores corporaciones.

Cuadro n.º 4

Grado de transnacionalización

100 mayores CT por activos en el exterior

Año	Índice promedio
1993	46
1997	55
1999	52
2001	58
2003	56
2006	61,6

* Promedio de:
 activos extr/total activos
 ventas ext/total ventas
 empleo ext/total empleo

Fuente: UNCTAD, 2008.

inversa entre tamaño por activos en el extranjero y grado de transnacionalización (cuadro n.º 5).

Consideradas por industrias, en 2006, entre las 100 mayores CT, las de telecomunicaciones (8 entre las 100 más grandes y 4 entre las primeras 50) son las que presentan un mayor grado de transnacionalización, seguidas por las empresas de electrónica. Las corporaciones de servicios presentan un nivel medio en ambas variables, mientras que las petroleras presentan una situación heterogénea, con empresas en situaciones polares de transnacionalización. En cambio las de mayor índice de internacionalización (ratio de número de filiales en el extranjero sobre el total de filiales de la corporación) son las transnacionales farmacéuticas, seguidas de las de electrónica y de telecomunicaciones (cuadro n.º 6). Las mayores corporaciones de países subdesarrollados, presentan niveles muy inferiores de transnacionalización e internacionalización (cuadro n.º 7).

Al considerar las empresas según su origen nacional, destaca el relativamente bajo grado de transnacionalización de las mayores corporaciones de EE.UU. y Alemania, tanto para las 50 mayores, como las situadas entre las 100 mayores, que en ambos casos presentan un grado de transnacionalización por debajo de la media del universo considerado. Las grandes corporaciones cuyas matrices tienen base en estos dos países, particularmente las de Alemania, además del relativamente bajo grado de transnacionalización, muestran un patrón industrial asociado a las industrias dominantes hasta la crisis de los setenta del siglo XX: equipos de transporte, petróleo y las industrias químicas. (cuadro n.º 8 y www.unctad.org/fdistatistics).

Las corporaciones japonesas, destacan especialmente en las industrias del señalado patrón tecnológico anterior al de las tecnologías de la información y la comunicación, especialmente en la industria de equipos de transporte, en la que son líderes mundiales,

Cuadro n.º 5

Corporaciones transnacionales de los cinco países que en 2006 concentraron 40 de las 50 mayores empresas por activos en el extranjero. Número, tipo de industrias, grado de transnacionalización y grado de internacionalización

País	De 1 a 10º	De 1 a 20º	De 1 a 50º	Industrias*	Transnacionalización**	Internacionalización***
EE.UU.	4	6	12	3 ET, 3P, 3E, 1F, 1D, 1G	Baja, ninguna antes 40º del ranking	Baja, excepto IBM y Grandes almacenes
Alemania	0	4	10	4 ET, 1 E, 2S, 1Q, 2O	Baja, ninguna antes 40º del ranking	Baja, excepto en transporte
Francia	2	4	8	S2, ET1, P1, PM 2, O2	Alta en petróleo, prod. minera y servicios	Media y alta en petróleo, servicios y farmacéutica
Japón	1	2	6	4ET, 1E, 1G	Heterogénea. Honda es 11º en el Ranking y Toyota (3º por activos) 87º	Baja
R. Unido	3	3	4	1T, 1P, 1Min, 1D	Alta tanto en telecomunicaciones como en petróleo y minería	Bajo, excepto en minería

* ET: Equipo de transporte, P: petróleo, E: equipamiento electrónico, F: Farmacéutica, D: diversificada, G: Grandes distribuidoras, S: servicios básicos, PM: productos minerales, Q: química, Min: minería, T: telecomunicaciones, O: otros.

** Transnacionalización: promedio de 3 ratios: activos en el extranjero/activos totales; ventas en el extranjero/ventas totales y empleados en el extranjero/empleados totales.

*** Internacionalización: número de filiales en el extranjero/número total de filiales. (Sólo se consideran las filiales con mayoría de propiedad).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del anexo A de World Investment Development Report 2008, UNCTAD 2008.

con niveles medios de transnacionalización, aunque se observan situaciones de contraste.

Las corporaciones francesas se concentran en minería y petróleo, con un alto grado de transnacionalización, y en empresas de servicios con fuerte inversión en activos de infraestructura. Entre las corporaciones británicas, las más transnacionalizadas de los cinco países considerados, destaca Vodafone que además de ser una de las mayores corporaciones por activos en el exterior (séptima), también es la 7º en el ranking por transnacionalización, a pesar de su bajísimo

grado de internacionalización. A pesar del caso de esta industria, globalmente el patrón industrial de las grandes CT británicas está muy dominado por el peso de las empresas de petróleo y minería. (UNCTAD, 2008)

La presencia de corporaciones transnacionales de países subdesarrollados entre las 100 más grandes por activos, se reduce a cinco corporaciones asiáticas (de Corea, Singapur —países que la ONU clasifica como subdesarrollados—, Malasia y Hong Kong, China) y México. Sólo las CT de Hong Kong y México presentan eleva-

Cuadro n.º 6

Grado de internacionalización en industrias seleccionadas
(número de filiales extranjeras/filiales totales)

Industria	Índice promedio	
	2006	2005
Automotriz	63,4	62,1
Electrónica	74,1	76,2
Petróleo	55,8	60,5
Farmacéutica	80,1	81,9
Telecomunicaciones	73,9	71,6
Servicios	71,4	53,1
Todas las industrias	70,1	69,5

Fuente: UNCTAD, 2008.

Cuadro n.º 7

Índices promedio de transnacionalización* e internacionalización
de 50 mayores CT de países subdesarrollados por industria. 2006**

	ITN*	II**
Automotriz	28,7	54,9
Electrónica	64	61,4
Petróleo	27	20,1
Telecomunicaciones	41,4	55,2
Metales y Productos Metálicos	46,9	24,4
Alimentos y bebidas	61,3	42,4
Transporte y almacenamiento	62,3	66,6
Maq. de informática	55,6	72,3
Construcción	38,2	33,1
Maquinaria y equipo	50	67,7

* Promedio de: activos extr/total activos
ventas ext/total ventas
empleo ext/total empleo

** Número de filiales en el extr/n.º de filiales totales

Fuente: UNCTAD, 2008.

Cuadro n.º 8

Índice promedio de transnacionalización* CT de principales países inversores. 2006

	ITN*	N.º Empresas
100 Mayores CT	61,6	100
CT de R. Unido	72,8	13
CT de Francia	63,8	15
CT de EE UU	57,8	22
CT de Alemania	54,8	14
CT de Japón	52,1	9

* Promedio de: activos extr/total activos
ventas ext/total ventas
empleo ext/total empleo

Fuente: UNCTAD, 2008.

dos grados de transnacionalización (índices 82 y 78, respectivamente, que las sitúan en los puestos 10.^º y 20.^º entre las cien mayores CT, respectivamente) e internacionalización (índices 92 y 95, respectivamente, 11^a y 4^a, respectivamente, entre las 100 mayores), muy por encima de los promedios de las otras cuatro y, aún más, de los promedios de las transnacionales con origen en países subdesarrollados, en cualquier industria que se considere. (Cuadro n.º 7 y UNCTAD, 2008).

Si consideramos el número de países en las que están presentes, las corporaciones más extendidas por el mundo son las alemanas, pues 3 de las cinco y 5 de las 10 corporaciones con filiales en mayor número de países son de este origen. (Sólo una de las 10 primeras es de Estados Unidos). (cuadro n.º 9).

En síntesis, en la expansión de las corporaciones se observa una mayor orientación estratégica a la explotación de los

mercados internos que a la de búsqueda de eficiencia para acceder a otros mercados. Aunque las matrices se concentran en los países desarrollados, los países no industrializados acogen un mayor número de filiales, con una fuerte concentración en China y Asia Oriental. En lo referente al empleo, la evaluación del impacto de las CT es difícil de realizar debido a diversos factores, particularmente porque un porcentaje elevado de sus trabajadores, han sido incorporados desde las empresas absorbidas en FAT.

En cuanto a la transnacionalización; las 100 mayores corporaciones, consideradas en conjunto, han aumentado el grado de la misma de forma continuada desde 1993, como se vio en el Cuadro n.º 4, hasta un índice promedio de 61,6. Las corporaciones del Reino Unido y de Francia se sitúan por encima de la media y las de Estados Unidos, Alemania y Japón por debajo del promedio y en éstas predomina

Cuadro n.º 9

CT más internacionalizadas en número de países con filiales instaladas. 2006

Empresa	País origen	N.º de países
Deutsche Post AG	Alemania	111
Royal dutch Shell Group	Países Bajos-Reino Unido	98
Nestlé SA	Suiza	96
Siemens AG	Alemania	89
BASF AG	Alemania	88
Procter & Gamble	Estados Unidos	75
Glaxo Smithkline	Reino Unido	74
Linde	Alemania	71
Bayer AG	Alemania	71
Philips Electronic	Países Bajos	68
Total	Francia	66
IBM	Estados Unidos	66
WPP Group PLC	Reino Unido	64
Roche Group	Suiza	62
Novartis	Suiza	62

Fuente: UNCTAD, 2008.

un patrón tecnológico más maduro. (cuadros n.º 5 y 8). El análisis comparado entre las 100 de mayor tamaño por activos en el exterior, revela una relación inversa entre dicho tamaño y el grado de transnacionalización, (tabla I.15 del Anexo A de UNCTAD, 2008).

Por industrias, las empresas de telecomunicaciones, seguidas de las electrónicas son las más transnacionalizadas y junto a las corporaciones farmacéuticas son también las más internacionalizadas (ratio de número de filiales en el extranjero sobre el total de filiales), (cuadro n.º 6 y Tabla I.15 del Anexo A de UNCTAD, 2008).

5. CONCLUSIONES

En el largo proceso de expansión de las corporaciones transnacionales desde los años setenta, su importancia en la economía mundial ha sido creciente. Las estrategias de inversión reveladas demuestran una preferencia de las empresas por la orientación al mercado, ya que las mismas han mantenido una fuerte concentración en países y regiones con altos ingresos (países desarrollados y dentro de ellos el reducido grupo más avanzado) o mercados de gran tamaño y crecimiento (Brasil, Rusia, India, China). Las estrategias corporativas han manifestado una preferencia a concentrar

las inversiones en un reducido número de actividades, desde 1995 creciente y mayoritariamente en servicios con importantes activos en infraestructura, finanzas y servicios a empresas y, entre las manufacturas, en las industrias del núcleo principal del viejo patrón tecnológico: química, alimentaria, metálicas, aunque también en maquinaria y equipo.

Las fusiones y adquisiciones de empresas son la forma absolutamente dominante de inversión corporativa en el exterior, y ello permite inferir que las estrategias de búsqueda de posiciones de mercado y redes de distribución u otros activos estratégicos, o de eficiencia para el acceso a terceros mercados complementen a la de búsqueda de mercados. El análisis de las tendencias en cada una de las áreas económicas del mundo, permite matizar esta conclusión general, ya que las estrategias dominantes en cada región se correlacionan con el perfil específico de las mismas.

Estos datos son consistentes con las conclusiones globales, que sugieren que las decisiones de inversión, consideradas a escala mundial, privilegian inequívocamente la estrategia de orientación al mercado, aunque con tendencia a desarrollar sistemas integrados globales de producción y comercialización. En estos sistemas integrados, las filiales pueden especializarse en un segmento de la cadena mundial de valor o integrarse como nudo de la red global de distribución y producción internacional, que permiten aprovechar las distintas ventajas de cada segmento de la cadena y de la red como un todo: la cualificación de la mano de obra en industrias de alto contenido tecnológico, las economías de escala en actividades de tecnología relativamente madura o salarios bajos y acceso a materias

primas en las tecnológicamente muy maduras o diversas combinaciones de ellas. El estudio de los sistemas de integración desarrollados por los grupos empresariales transnacionales, excede las posibilidades de este trabajo, pero presenta un gran interés para su estudio.

Relacionado con el proceso globalizador, el análisis de la evolución de las mayores CT muestra que aunque su grado de transnacionalización e internacionalización ha aumentado de forma continua, la intensidad de este proceso se relaciona inversamente con el tamaño de las corporaciones, lo que puede explicarse por el alto peso que entre las empresas más grandes tienen las relacionadas con actividades tecnológicamente maduras.

En relación con el impacto de las CT sobre el desarrollo de las distintas regiones, la gran complejidad de los múltiples aspectos con los que se relacionan y la trascendencia de sus implicaciones, exigen una investigación más amplia que los evalúe de forma sistemática. Sin embargo, haciendo balance de los resultados obtenidos en este trabajo, se puede inferir —*ceteris paribus*— que los datos sugieren que las inversiones de las CT de las últimas décadas no han contribuido a reducir las divergencias regionales, sino más bien a acentuarlas.

Estas conclusiones sugieren que las políticas públicas respecto a la radicación de corporaciones transnacionales y en general de atracción de inversiones extranjeras, deberían privilegiar inversiones que contribuyan positivamente a la formación de capital, la expansión del mercado interior o de las exportaciones, a la generación neta de empleo y en general a la convergencia del desarrollo local con los países más industrializados.

Cuadro n.º 1 Anexo
Inversión extranjera directa (ied) flujos entrada

	Mundo	Miles de millones de dólares		
		Países desarrollados	Países subdesarrollados	Eur. S. O y CEI
1970	13,4	9,5	3,9	—
1971	14,2	10,6	3,6	—
1972	15,1	11,6	3,5	—
1973	21,2	16,1	5,1	—
1974	25,9	23,4	2,5	—
1975	27,3	17,6	9,7	—
1976	22,6	16,1	6,5	—
1977	26,7	19,7	7	—
1978	34,4	25,4	9	—
1979	42,8	34,3	8,5	—
1980	55,3	47,6	7,7	—
1981	69,4	45,3	24,1	—
1982	59,4	32,9	26,4	—
1983	50,7	33,1	17,6	—
1984	59,1	41,2	17,7	—
1985	58,1	43,9	14,2	—
1986	88,6	72,9	15,7	—
1987	140,6	119,3	21,4	—
1988	164,9	134,6	30,3	—
1989	192,9	162,2	30,6	—
1990	201,6	165,6	35,9	—
1991	154,8	114,6	39,9	—
1992	170,5	115,5	53,2	—
1993	224,1	143,3	77,6	—
1994	254,3	148,2	103,6	—
1995	342,6	222,1	116,5	—
1996	392,7	239,4	147,1	—
1997	489,2	286,6	190,6	—
1998	709,3	509,1	189,6	—
1999	1.098,9	860,1	228,5	—
2000	1.411,4	1.146,2	256,1	—
2001	832,6	609	212,1	11,5
2002	625,5	442,9	171	11,3
2003	561,1	361,1	180,1	19,9
2004	717,7	403,7	283,6	30,4
2005	958,7	611,3	316,4	31
2006	1411	940,9	413	57,2
2007	1.833,3	1.247,6	499,7	85,9

Fuente: Elaborado a partir de UNCTAD: <http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/ReportFolders.aspx> para la serie 1970-2000 y UNCTAD, 2008 para serie 2001-07.

Cuadro n.º 2 Anexo

Inversión extranjera directa (ied) flujos entrada porcentaje según grupo de países. 1970-2007

	Mundo	Países desarrollados	Países subdesarrollados	Eur. S. O y CEI
1970	100	71	29	—
1971	100	75	25	—
1972	100	77	23	—
1973	100	76	24	—
1974	100	90	10	—
1975	100	65	35	—
1976	100	71	29	—
1977	100	74	26	—
1978	100	74	26	—
1979	100	80	20	—
1980	100	86	14	—
1981	100	65	35	—
1982	100	55	45	—
1983	100	65	35	—
1984	100	69	31	—
1985	100	76	24	—
1986	100	82	18	—
1987	100	84	16	—
1988	100	82	18	—
1989	100	84	16	—
1990	100	82	18	—
1991	100	74	16	—
1992	100	68	32	—
1993	100	64	36	—
1994	100	58	42	—
1995	100	65	35	—
1996	100	61	39	—
1997	100	59	41	—
1998	100	72	27	1
1999	100	78	21	1
2000	100	81	18	1
2001	100	73	25,6	1,4
2002	100	71	27,1	1,9
2003	100	64	32,5	3,5
2004	100	56	39,8	4,2
2005	100	64	32,8	3,2
2006	100	67	29	4
2007	100	68	27,3	4,7

Fuente: Elaborado a partir de UNCTAD: <http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/ReportFolders.aspx> para la serie 1970-2000 y UNCTAD, 2008 para serie 2001-2007.

Cuadro n.º 3 Anexo

Inversión extranjera directa y población en regiones y países seleccionados. 2007

	Población		I. E.	Directa
	millones	%	Miles de mill. U\$S	%
MUNDO	6.513	100	1.833	100
Países desarrollados	1.003	15,0	1.246	68
U. Europea	500	7,7	804	44
América Desarrollada	333	5	342	19
EE. UU.	300	4,6	233	13
Canadá	33	0,5	109	6
Unión Europea	500	7,7	804	44
R. Unido	60	0,9	224	12
Francia	61	0,9	158	9
Países Bajos	16	0,2	99	5
España	44	0,7	53	3
Alemania	82	1,3	51	2,8
Bélgica	10	0,1	40	2,2
Italia	59	0,9	40	2,2
Austria	8	0,1	31	1,7
Irlanda	4	0,06	31	1,7
Resto Europa	11	0,2	44	2,5
Suiza	7	0,1	40	2,2
Asia y Oceanía Desarrollada:	159	2,4	58	3,2
Japón	127	2	23	1,3
Australia	20	0,3	22	1,3
ECON.enTRANSIC.				
Eur. Oriental/ CEI	288	4,5	86	5
Rusia	142	2	52	2,8
Países subdesarrollados	5.220	80,0	500	27
Asia Subdesarr.	3.740	57,5	319	17
Asia Occ.	205	3	71	4
Arabia Saudita	24	0,4	24	1,3
Asia Oriental	1.440	22	157	8,6
China+Hong Kong	1.320	20	144	8
Asia Sur Or.	540	8	60	3
Singapur	4	0,06	24	1,3
Asia Meridional	1.555	24	30	1,6
India	1.100	17	23	1,3

.../...

Cuadro n.º 3 Anexo (continuación)

Inversión extranjera directa y población en regiones y países seleccionados. 2007

	Población		I. E.	Directa
	millones	%	Miles de mill. U\$S	%
África	930	14	53	3
Egipto	75	1,1	12	0,6
Nigeria	145	2,2	12	0,6
Suráfrica	47	0,7	6	0,3
América Latina	550	9	126	7
Brasil	189	3	35	2
México	104	5,6	1,4	1,4
Argentina	39	0,6	5,7	0,3

Clasificación según Naciones Unidas.

Fuente: UNCTAD (2008): World Investment Report y Banco Mundial (2008): Informe sobre el desarrollo mundial.

Cuadro n.º 4 Anexo

Inversión extranjera directa de las CT por países principales. 2007

	Miles millones dólares	% del total
EE.UU.	314	15,7
R. Unido	266	13,3
Francia	225	11,2
Alemania	167	8,4
España	120	6
Italia	91	4,5
Japón	74	3,7
Luxemburgo	52	2,6
Suiza	51	2,6
Bélgica	50	2,6
Resto de países desarrollados	282	14,2
China (incluido Hong Kong)	80	4
Rusia	46	2,3
Resto países no industrializados	178	8,9
Total mundial	1.996	100

Fuente: UNCTAD, 2008, Anexo A.

Cuadro n.º 5 Anexo

Inversión extranjera directa de todas las CT por industrias. Flujos entradas. 1989-2006

	Miles de millones de dólares					
	PD 89-91	PD 89-91	Mundo 89-91	PD 2004-06	PS 2004-06	ESO 2004-06
Primario	9,1	3,9	13	102,2	28,8	5,2
Agricultura	0	0,6	0,6	0	2	0,2
Minas/Petróleo	9	3,2	12,3	102,2	26,8	134
Manufacturas	47,6	16,1	63,7	126,9	102,3	6,9
Alimentos y bebidas	4,8	2,4	7,2	15,3	7,2	1,1
Textiles y vestimenta	2,1	0,2	2,3	4,7	1,2	0,08
Madera y products. mad	2	0,2	2,2	0,3	1,1	0,5
Imprenta y reproducción	1	0	0,9	3	0,2	0,01
Carbón, prods- petróleo	-1	0,3	-0,8	-4,6	1	1,4
Química	10	2	12,3	33,3	4,7	0,8
Goma y plástico	0,9	0,03	1	3,2	0,4	0,2
Minerales no metálicos	1,3	0,2	1,5	6,7	1,1	0,8
Metalúrgica	4	1,3	5,2	15,3	3,4	8,2
Maquinaria y equipo	4,8	3	7,8	12,8	7,5	0,4
Electrónica	3,5	0,9	4,4	10,1	4,7	0,07
Instrumentos precisión	0,8		0,8	4,6	0,09	0,02
Equipos de transporte	3,6	0,3	3,9	5,1	2	0,2
Otras industrias	2,2	0,8	3,1	4,7	0,8	0,02
Manuf. sin especificar	7,5	4,3	11,9	12,2	66,7	0,4
						79,2

.../...

Cuadro n.º 5 Anexo (continuación)

Inversión extranjera directa de todas las CT por industrias. Flujos entradas. 1989-2006

	Miles de millones de dólares							
	PD 89-91	PD 89-91	83,4	10,6	94	400,1	158,9	Mundo 04-06
Servicios								
Electricidad, agua y gas	0,8	1,2		2	10,2	6	0,2	16,4
Construcción	0,5	0,6		1	6,5	3,4	0,4	10,3
Comercio	16,4	2,3		18,8	60,3	20,6	2,7	83,6
Hostelería	3,6	1,1		4,7	1,4	3	0,2	4,5
Transp y comunicac.	1,7	1,2		2,9	65,1	22,9	1,5	78,4
Finanzas	30,2	2,2		32,4	139,9	54,3	3,7	197,9
Servicios a empresas	17,2	1,3		18,5	97,1	40,9	6,1	144
Adm. Pública y defensa	2,3	0		2,3	1,6		0,2	1,7
Educación	0	0		0,01	0,06	0,09	0,02	0,2
Salud y Serv. Sociales	0,07	0,02		0,09	1,9	0,2	0,03	2,1
Comunidad y Serv. Pers.	2,3	0		2,3	-3,4	1,8	0,8	-1,5
Otros servicios	7,2	0,4		7,6	8,9	1,2	0	10,1
Servs. Sin especificar	1	0,3		1,3	21,7	4,5	0,1	9,6
Compra-venta propiedades	0,1	0	0,1	9,6	0	0	0,6	
Sin especificar	11,7	4	15,7	61,5	10,8	0,8	73	
Total	151,9	34,7	187	700	300,9	28	1.029	

PD: Países Desarrollados; PS: Países subdesarrollados; ESO: Europa S. Oriental y CEI (Comunidad Estados Independ.)

Fuente: UNCTAD, 2008.

Cuadro n.º 6 Anexo

Inversión extranjera directa: flujos de entrada y fusiones y adquisiciones transfronterizas. 1987-2007
 (miles de millones de dólares EE.UU.)

	Flujos IED	Fusiones/Ad.	FyA Ps.Des.	FyA Agr/Pes	FyA Min/Petr	Industria	Servicios
1987	140,6	74,5	73,8	0,3	14,1	38,8	21,3
1988	164,9	115,6	112,7	1,8	17,1	57,6	39,2
1989	192,9	140,4	135,5	0,2	8,2	82,4	49,6
1990	201,6	150,6	135,7	0,2	9,8	70,7	69,9
1991	154,8	80,7	74,4	0,5	5,5	31,3	43,3
1992	170,5	79,3	70,1	0,3	4,3	41,8	32,9
1993	224,1	83,1	68,3	0,4	4,4	42,4	35,8
1994	254,3	127,1	111,7	0,9	7,7	65,9	52,6
1995	342,6	186,6	119,7	1,1	12,1	79,8	93,8
1996	392,7	227,1	192,2	0,5	18,1	75,6	132,5
1997	489,2	304,8	239,8	2,1	15,2	111,7	175,8
1998	709,3	531,6	458,4	6,7	62,4	202,2	260,4
1999	1.098,9	766,1	687,7	0,7	15,3	279,8	470,1
2000	1.411,4	1.143,8	1.074,5	1,1	18,7	280,1	844,1
2001	832,6	593,9	505,6	0,3	56,8	166,2	370,6
2002	625,2	369,8	322,7	0,3	30,4	118,9	220,2
2003	561,1	296,9	245,8	1,3	27,1	106,7	162,1
2004	717,7	380,6	317,4	1,2	18,2	120,7	240,4
2005	958,7	929,4	820,4	8	147,8	255	518,5
2006	1.411	1.118	969,1	3,1	105,8	304,8	704,5
2007	1.833,3	1.637	1.454	5,1	104,7	567,4	959,9

Fuente: Elaborado a partir de UNCTAD: <http://unctad.org/fidistatistics>, para la serie 1987-2004 y UNCTAD (2008): World Investment Report 2008, para 2005-2007.

Cuadro n.º 7 Anexo

Privatizaciones en países en desarrollo. 1990-2006
(miles de millones de dólares)

1990	12
1991	23
1992	25
1993	23
1994	20
1995	20
1996	24
1997	67
1998	50
1999	42
2000	38
2001	12
2002	15
2003	23
2004	33
2005	53
2006	69

Fuente: Banco Mundial, Base de Datos y Privatizaciones: <http://rru.worldbank.org>

Cuadro n.º 8 Anexo

Indicadores seleccionados inversión extranjera directa y producción internacional. 1982-2007

(miles de millones de dólares y porcentajes)

Valores a precios corrientes

	1982	1990	2005	2006	2007
Flujos entradas IED	58	207	946	1.411	1.833
Flujos salidas IED	27	239	837	1.323	1.997
Stock de IED dentro del país	789	1.941	10.048	12.470	15.211
Stock de IED fuera del país	579	1.785	10.579	12.756	15.602
Rentas entradas IED	44	74	759	950	1.128
Rentas salidas IED	46	120	845	1.038	1.220
Fusiones y Adq. Transfronterizas		200	716	1.118	1.637
Ventas filiales en el extranjero	2.741	6.126	21.394	25.844	31.197
Producto bruto filiales en el extr.	676	1.501	4.184	5.049	6.029
Total de activos de filiales en el extr.	2.206	6.036	42.637	55.818	68.716
Exportaciones filiales en el extr.	688	1.523	4.197	4.950	5.714
Empleados de filiales en el extr. (miles)	21.524	25.103	63.770	70.003	81.615
PIB Mundial (precios corrientes)	12.083	22.163	44.486	48.925	54.568
Formación Bruta de Capital Fijo	2.798	5.102	9.115	10.922	12.356
Renta por regalías y licencias	9	29	123	142	164
Exportaciones de bienes y servicios NIIF	2.395	4.417	12.588	14.848	17.138
Número de matrices	10.000	35.000	77.200	77.200	78.817
Número de filiales en el extranjero	90.000	147.000	773.000	774.000	794.894
Rentas entradas IED/Flujos entr. IED	76	36	80	67	61,5
Rentas entradas IED/Fusiones y adq.		37	106	106	69
Flujo entrada IED/PIB mundial %	0,5	0,9	2,1	2,7	3,3
Stock IED/PIB mundial %	6,5	8,7	23	25	28
Stock IED/Formación Bruta Cap. Fijo %	28	38	110	114	123
Export. Filiales extr./export.mundiales%	29	35	33	33	33
Ventas filiales en extr/export. Mundiales	114	138,7	170	174	182
Producto bruto ET/PIB mundial %	5,6	6,8	9,4	9,4	11

Fuente: Elaborado a partir de World Investment Report 2008 y www.unctad.org/fdistatistics

Cuadro n.º 9 Anexo

Distribución sectorial stock de inversión extranjera directa en países desarrollados y subdesarrollados. 1990 y 2006
(en %)

	Mundo	Países desarrollados		Países subdesarrollados		
	1990	2006	1990	2006	1990	2006
Primario	9	8	10	8	8,5	8
Manufacturas	41	28	40	29	43	26
Servicios	49	62	49	62	47	64
Sin especificar	1	1,5	1	1	1,5	2

Distribución sectorial stock IED en regiones subdesarrolladas (en miles de mill. U\$.)					
Países subdesarrollados			África	A. Latina	Asia SO/CEI
	1990	2006	2006	2006	2006
Primario	30	230	52	19	4
Manufacturas	154	718	19	28	60
Servicios	169	1.786	29	53	36
Sin especificar	5	66			

Fuente: Elaborado a partir de World Investment Report 2008 y www.unctad.org/fdistatistics.

Cuadro n.º 10 Anexo

Orientación sectorial por regiones inversión extranjera directa y fusiones y adquisiciones transfronterizas. 2005-2007

	Primario	Manufacturas	Servicios
África	9,2	5,2	26,9
A. Latina	4	22,5	44,8
Asia Occidental	0,7	8,6	63,1
Eur. S.O. y CEI	15,5	14,5	30
Asia S y S.O.	10,7	48,1	136,7
Países desarrollados	334,2	1.028,4	1.881
Total	374,3	1.127,3	2.182,5

Fuente: Elaboración propia a partir de www.unctad.org/fdistatistics y UNCTAD, 2008.

Cuadro n.º 11 Anexo

**Orientación industrial de la inversión extranjera directa en fusiones y adquisiciones transfronterizas
por regiones. 2005-07**
(miles de millones de dólares)

	Países Desarrollados	Asia O. y S.O.	América Latina	Eur.S.O. y CEI	África	Asia Occidental
Agricultura	320	7	4	16	9	0,6
Minas, canteras y petróleo	125	14	8			
Alim. Bebidas y tabaco	32					
Madera y productos mad.	244	6,2		2,5	3,8	1,7
Química y prods. Químicos					1,9	1,9
Prods. Miner. No Metálic.	189		5,2	7,2		
Productos metálicos	62		8,2		6	
Electrónica	56					
Vehic. Motor	320	14,4		4,4	6,2	1,5
Resto Manufacturas	253	3		3,4	8	8,5
Electr, gas, agua	132	6		5,7		
Comercio	207	46	7		2	1,8
Transp. Almac. y Comunic.	416	46		5,3	12,6	30,5
Finanzas	420	24		7	11	3,7
Servicios empresariales	453	10,5	6,6		1	
Resto Servicios				9,6	1,4	27

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de www.unctad.org/tdi/statistics y UNCTAD, 2008.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAIROCH, P. y KOZUL-WRIGHT, R. (1996): «Globalization Myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy», *Discussion Papers* 111, UNCTAD, Ginebra.
- BANCO MUNDIAL (2008): «World Development Report», Banco Mundial, Washington DC.
- BRITTAN, L. (1995): «Investment Liberalization: The Next Great Boost to the World Economy». *Transnational Corporations*, Vol. 4, 1. Abril
- CEPAL (2004): «Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003», NN UU, Santiago.
- 2008: «Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2008», NN UU, Santiago.
- DUNNING, J.H. (1993), «Multinational enterprises and the global economy», Addison—Wesley, Wokingham.
- 1996: «Re-evaluating the benefits of foreign direct investment», en UNCTAD, *Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s*, Londres.
- FONSECA, J. (1993a): «The Restructuring of Production, global markets and critical economics», en *Els Espais del Mercat*, Centre d'Estudis d'Història Local, Diputació de València: 301-346.
- 1993b: «La nueva fase de internacionalización del capital y las empresas transnacionales», en *Materiales para la paz*, Fundación Paz y Solidaridad, Madrid: 85-94
- 1994: «Inserción internacional de América Latina y deuda externa», *Rábida*, 14: 121 y 133.
- 2002: «Crisis argentina: causas y consecuencias», *Claves de la economía mundial*, ICEX, Madrid: 394-403
- 2008: «La inserción regional de Argentina», *Economía Exterior* 43: 93-104
- HYMER, S. (1970): «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development», en J. BJAGWATI (Editor): *Economics and the World Order*, McMillan, N. York, reproducido en COHEN, R. B., et al. (Eds.) (1979): *The multinational corporation: A radical approach: Papers by Stephen Herbet Hymer*. Cambridge University Press, Cambridge.
- MANDEL, E. (1972): «Der Spätkapitalismus, Suhrkamp Verlag», Frankfurt (Edición española: *El capitalismo tardío*, Era, México D.F., 1979).
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2007): «Economía Política Mundial», 2 tomos, Ariel, Barcelona.
- OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO) (1982): «Efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en los países en desarrollo», OIT, Ginebra.
- PALLOIX, C. (1973): «Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation», Maspero, París.
- ROWTHORN, R. y KOZUL-WRIGHT, R (1998) «Globalization and Economic Convergence: an assessment», *Discussion Papers* 131, UNCTAD, Ginebra.
- SANTISO, J. (2008): «La emergencia de las multilaterales», *Revista de la CEPAL*, 95: 7-30
- UNIDO (UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT) (2005): «Industrial Development Report», UNIDO, Viena.
- UNCTAD (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT) (2002): «World Investment Report 2002», UNCTAD.
- 2005: «World Investment Report 2005», UNCTAD.
- 2008: «World Investment Report 2008», UNCTAD.
- »Handbook of International Trade and Development Statistics». Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra, varios números.
- www.unctad.org/fdstatistics
- VAN DEN BERGHE, D. (2003): «Working Across Borders: Multinational Enterprises and the Internationalization of Employment», Erasmus University, Rotterdam.