

La actividad de las empresas multinacionales: inversión directa internacional y comercio intraempresa

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
DEL SECTOR EXTERIOR

Los flujos de inversión internacional se multiplicaron por seis en la década de los noventa incidiendo notablemente sobre la evolución de la producción internacional y creciendo a tasas medias anuales superiores a las de la producción e inversión nacionales.

Este incremento de la inversión internacional se explicó, en menor medida, por los factores tradicionales, como el tamaño del mercado del país de destino, la propiedad de recursos naturales y los costes laborales unitarios, pues adquirieron más relevancia aspectos más modernos, tales como, la liberalización comercial y financiera, el progreso tecnológico, la introducción de nuevas formas de organización y gestión empresarial, la firma de acuerdos bilaterales para la protección de inversiones y la aparición de organismos nacionales de promoción de inversiones.

Por otro lado, no cabe duda de que la actividad de las empresas multinacionales ha ejercido una gran influencia en el comportamiento de los flujos de inversión y de producción internacionales, pues se trata de entidades que son el origen de los flujos de inversión directa y que inciden en la estructura de la producción y del comercio internacionales a través de sus decisiones de establecimiento en el extranjero y de los intercambios comerciales que se producen en el seno de estas empresas (comercio intraempresa) y de éstas con el resto de agentes económicos.

Entre las consecuencias de este aumento de los flujos de inversión internacional y, por tanto, de la participación de las empresas multinacionales destacan, en primer lugar, la aparición de un

conjunto de economías, denominadas emergentes, que han podido acceder a la financiación privada a través de la recepción de flujos de inversión directa. En segundo lugar, la aparición de cambios en la composición de la producción internacional. Y, finalmente, el aumento de la interdependencia económica entre países, con efectos notables sobre las decisiones de política económica.

En este artículo se analizará, por un lado, la evolución de los flujos de inversión directa en los últimos años y, por otro, la actividad de las empresas multinacionales buscando conocer el posible efecto de la actividad de éstas sobre la evolución y composición de la producción y de la inversión internacionales.

Principales tendencias de la inversión internacional

Tal como pone de relieve el Cuadro 1, el aumento de la inversión directa a lo largo de la década de los noventa ha sido sorprendente, tanto desde el punto de vista de los flujos de inversión como de los *stocks*.

CUADRO 1
FLUJOS Y STOCKS DE INVERSIÓN DIRECTA MUNDIALES
(Millardos de dólares)

	1982	1990	2000
Flujos			
Inversión recibida.....	57	202	1271
Inversión realizada.....	37	235	1150
Stocks			
Inversión recibida.....	719	1889	6314
Inversión realizada.....	568	1717	5976

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.



EN PORTADA

CUADRO 2
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA INVERSION DIRECTA RECIBIDA 1995 - 2000
(Porcentajes sobre el total)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Países desarrollados	61,5	57,1	56,8	69,8	77,2	79,1
Países en desarrollo	38,5	42,9	43,2	30,2	22,8	20,9
Africa	1,4	1,5	1,5	1,1	0,8	0,6
Latinoamérica	8,8	10,5	12,3	9,4	8,2	5,4
Sudeste asiático	22,2	23,2	20,6	12,4	9,0	10,8
Europa Central y Oriental	4,3	3,3	4,0	3,0	2,2	2,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.

Este hecho se explica, entre otros factores, por el proceso de liberalización comercial y financiera experimentado a nivel internacional, por la aparición de nuevas tecnologías que han permitido reducir costes en los procesos productivos y crear nuevos productos y, por último, por la introducción de formas de organización y gestión empresarial más flexibles y horizontales que han redundado en una toma de decisiones más rápida, eficaz y duradera.

Por lo que respecta al primer aspecto, la liberalización comercial y la creación de bloques regionales ha incrementado el tamaño de algunos mercados influyendo sobre las decisiones de establecimiento de las empresas. Por otro lado, la liberalización financiera ha hecho posible una mayor flexibilidad en las decisiones de inversión en el extranjero y ha ofrecido una mayor seguridad a los inversores internacionales. En este sentido, a lo largo de la década de los noventa se han producido más de mil cien cambios en la legislación financiera de los países que han sido positivos para la inversión, se han firmado casi dos mil acuerdos bilaterales de protección de inversiones y más de dos mil acuerdos para evitar la doble imposición. El resultado de todo lo anterior ha sido una mayor seguridad en la toma de decisiones de inversión. Finalmente, la aparición de una corriente privatizadora en la década analizada ha incentivado la adquisición de empresas a nivel internacional.

En cuanto al progreso tecnológico, las empresas creadoras de tecnología se han internacionalizado de manera más intensa que la media, pues el elevado coste asociado a la innovación y la marcada competencia internacional hace que sea arriesgado comercializar productos con una elevada dotación tecnológica. Por otra parte, la inno-

vación tecnológica ha permitido dividir el esquema funcional de una empresa para que las distintas actividades se realicen en aquellos países en los que resulta más beneficioso. Por último, hay un cierto componente endógeno en el comportamiento de la inversión internacional, pues los países receptores de estos flujos se han esforzado en contar con la infraestructura y con una mano de obra cualificada para poder incorporar esta nueva tecnología. Como consecuencia de ello, la inversión ha crecido aunque, como veremos, presenta cierta concentración geográfica.

Finalmente, por lo que respecta a los cambios en la organización y gestión empresarial, la aparición de actividades principales (*core competences*) cuya dirección y gestión puede ser realizada por unidades de negocio inferiores a la Dirección General ha transformado la jerarquía organizativa de las empresas permitiendo una mayor rapidez y eficiencia en la toma de decisiones y menores restricciones a la hora de internacionalizarse.

Sin embargo, tal como mencionábamos, el sorprendente aumento de la inversión directa no se ha distribuido uniformemente (Cuadro 2).

Así, como podemos observar, hasta 1997 se produjo un incremento en la participación de los países en desarrollo en los flujos de inversión directa recibida, lo que se explica por la afluencia de capitales hacia las zonas latinoamericana y asiática. No obstante, desde 1998, la inversión directa se ha concentrado en los países desarrollados como consecuencia de los efectos de la crisis asiática de ese año y de los periodos de inestabilidad económica y financiera que han atravesado los países asiáticos y latinoamericanos.

Por otro lado, el análisis por países, que se puede realizar empleando los datos del Cuadro



EN PORTADA

CUADRO 3
PESO DE LOS PRINCIPALES PAISES RECEPTORES E INVERSORES EN LOS FLUJOS DE INVERSION DIRECTA MUNDIAL
(Porcentaje del total)

Inversión recibida				Inversión realizada			
Pais	1985		2000	Pais	1985		2000
Estados Unidos	33,2	Estados Unidos	25,1	Estados Unidos	20,9	Reino Unido	20,1
Reino Unido	6,2	Reino Unido	9,3	Reino Unido	15,8	Estados Unidos	14,6
Arabia Saudita	6,2	Alemania	8,4	Japón	10,5	Francia	11,8
Canadá	4,9	Bélg y Lux	7,5	Alemania	8,9	Alemania	8,6
Francia	4,0	Holanda	4,4	Holanda	7,4	Bélg y Lux	8,1
México	3,4	China	4,1	Canadá	6,6	Holanda	6,0
Australia	3,3	Francia	4,0	Suiza	4,1	España	4,0
España	3,2	Canadá	3,6	Francia	4,0	Hong Kong	3,5
Brasil	2,8	Hong Kong	3,4	Italia	3,7	Canadá	3,4
Holanda	2,8	Suecia	3,3	Suecia	3,1	Suiza	3,3
TOTAL	70,0	TOTAL	73,1	TOTAL	85,0	TOTAL	83,4

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.

3, sugiere que la concentración en los flujos de inversión realizada y recibida se ha mantenido en los últimos 15 años, pues los principales países receptores de inversión directa representaron el 73,1 por 100 del total en 2000 y los inversores un 83,4 por 100, datos muy similares a los de 1985.

En definitiva, el aumento de la inversión directa entre 1995 y 2000 ha atravesado dos etapas diferenciadas; hasta 1997 se produjo un incremento de la participación de los países en desarrollo en la recepción de estos flujos y, a partir de entonces, los flujos se han concentrado más en las economías avanzadas.

En la siguiente sección analizaremos en qué medida las decisiones de las empresas multinacionales pueden haber incidido en la evolución y composición de los flujos de inversión directa, así como, en la producción internacional.

La actividad de las empresas multinacionales

Las empresas multinacionales son muy relevantes tanto desde el punto de vista financiero como comercial. Así, en el ámbito financiero, estas entidades son el origen de los flujos de inversión directa y representan un porcentaje elevado de la inversión directa realizada. Este aspecto aparece recogido en el Cuadro 4 en el que figura la participación de las principales empresas multinacionales de algunos países desarrollados. Como podemos observar, la participación de la inversión realizada por las 25 principales empresas de los

países seleccionados en el total de *stock* de inversión realizada oscila entre el 38 por 100 del total, para el caso estadounidense, y el 67 por 100, para el caso suizo.

Por lo que respecta al ámbito comercial, los intercambios que se realizan entre filiales de una empresa multinacional y de éstas con la matriz (comercio intraempresa) suponen un porcentaje considerable del comercio mundial.

En efecto, analizando el caso de las transacciones entre la UE y Estados Unidos, el comercio intraempresa ha significado, en media, alrededor del 45 por 100 del total de comercio en los últimos años (Gráfico 1) y, según la Organización de Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el comercio intraempresa podría suponer en torno al 33% del comercio mundial.

La importancia de este tipo de comercio se explica por lo siguiente:

— Se trata de un tipo de comercio que puede no realizarse a precios internacionales, sino al precio fijado por las filiales, denominado precio de transferencia y que, normalmente, se sitúa por debajo del precio de mercado. Este hecho tiene una doble incidencia, pues puede reducir el valor

CUADRO 4
PARTICIPACION DE LAS 25 EMN MAS GRANDES EN EL STOCK DE INVERSION DIRECTA REALIZADA EN 1999
(Porcentaje sobre el total)

Alemania	44%
Estados Unidos	38%
Francia (1)	42%
Reino Unido	65%
Suiza	67%

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.
(1) 1995.



EN PORTADA



del comercio mundial y puede afectar a la recaudación impositiva de un país, tal y como veremos a continuación.

— Dado que existen diferencias en el tratamiento fiscal de las sociedades a nivel internacional, las empresas multinacionales pueden variar sus decisiones de establecimiento y de declaración de beneficios en función de estas diferencias pudiendo generar competencia fiscal entre los países con un resultado menos eficiente.

— Por último, la toma de decisiones por parte de la empresa multinacional ante variaciones en la producción, tipos de interés y tipos de cambio puede ser diferente a la que se desarrolla en una empresa nacional.

Todas estas cuestiones deben ser valoradas con cierta cautela pues la medición de la magnitud del comercio intraempresa se calcula a través de encuestas y declaraciones de las empresas, si bien no cabe duda de que la relevancia de este tipo de comercio es indudable.

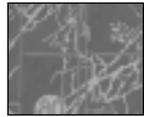
A continuación se va estudiar la actividad de la empresa multinacional desde una perspectiva geográfica, sectorial y funcional.

Análisis geográfico

En el año 2000 existían más de 60.000 empresas multinacionales de las que 50.000 tenían su matriz en países desarrollados. Por otro lado, dentro del grupo de los países desarrollados, las matrices se encontraban concentradas en Estados

Unidos, Japón, Reino Unido, Francia, Alemania y Suiza (aspecto que aparece recogido en el cuadro del anexo) y en ubicaciones muy concretas dentro de estos países. Asimismo, los países en los que se establecían las filiales también era un número relativamente reducido, aunque mayor que en el caso de las matrices y, en este caso, las zonas de establecimiento de filiales también eran reducidas. Así, cabe citar como ejemplos, California (Estados Unidos), París (Francia), Tokio (Japón), Estocolmo (Suecia), Varsovia, Poznan y Katowice (Polonia), Budapest (Hungría) y Shenzhen (China).

Es decir, las empresas multinacionales tienden a crear núcleos de actividad (*clusters*) para aprovechar las economías que proceden de la proximidad a los centros de decisión empresarial y política, por la positiva influencia que ejerce el contacto con las universidades, por el efecto de la competencia que provoca la aparición de vínculos entre clientes y proveedores y por la importancia creciente del sector servicios que, como veremos, genera cierta tendencia hacia la concentración.



EN PORTADA

CUADRO 5
IMPORTE DE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES POR AREAS GEOGRAFICAS (Millardos de dólares)

	Ventas (País «objetivo»)	Compras (País «procedencia»)
TOTAL	1.143,8	1.143,8
Países desarrollados	1.057,2	1.094,0
UE	586,5	801,7
Alemania	247,0	58,7
Francia	35,0	168,7
Holanda	33,7	52,4
Reino Unido	180,0	382,4
Norteamérica	401,4	198,9
Estados Unidos	324,4	159,3
Canadá	77,1	39,6
Países en desarrollo	86,6	43,8
Multinacional	0,0	6,0

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.

Por otro lado, la estrategia de expansión geográfica de las empresas multinacionales es diferente según el grado de desarrollo del país considerado. Así, para el caso de los países desarrollados, se suele emplear la adquisición o fusión de empresas, tal y como muestra el Cuadro 5, mientras que en los países en desarrollo se suelen establecer a través de filiales. En este sentido, de las 820.000 filiales existentes sólo 100.000 se encuentran situadas en países desarrollados. Otro

aspecto interesante del mencionado cuadro es que, dentro del grupo de los países desarrollados destacan Estados Unidos y Alemania como países objetivo de las fusiones y adquisiciones y Reino Unido y Francia como países de donde proceden éstas.

Análisis sectorial

En el Cuadro 6 aparece la participación relativa de los principales sectores económicos en el stock de inversión directa realizada y recibida para los años 1988 y 1999. Así, como podemos observar, la parte correspondiente al sector servicios se ha incrementado en perjuicio de la industria y de la agricultura.

Por otra parte, dentro del sector industrial, sólo la industria química y el sector del automóvil han visto crecer su participación en el total de inversión (este dato no aparece recogido en el cuadro).

	Realizada		Recibida	
	1988	1999	1988	1999
Agricultura.....	10,0	8,4	10,7	5,5
Industria	45,9	35,0	42,4	41,6
Servicios.....	41,8	54,7	43,9	50,3
No especificado	2,3	1,9	3,0	2,5

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.

Finalmente, los subsectores con mayor contenido tecnológico, tales como semiconductores y biotecnología, se encuentran más concentrados en un número reducido de países, aunque los países en desarrollo cada vez desempeñan un papel más relevante en algunas ramas, cuestión que aparece recogida en el Cuadro 7.

Así, de dicho cuadro se pueden extraer las siguientes conclusiones:

— Se ha producido un aumento del peso de los países en desarrollo en el stock de inversión directa recibida en todos los sectores siendo más relevante el caso del sector servicios.

— En el sector industrial, estos países han incrementado su protagonismo en alimentación bebidas y tabaco y en componentes eléctricos y electrónicos, siendo muy relevante el aumento de

	1988		1999	
	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países desarrollados	Países en desarrollo
Agricultura	84,9	15,1	71,5	28,5
Industria	81,9	18,1	75,4	24,6
Alimentación, bebidas y tabaco.....	82,5	17,5	67,2	32,8
Industria química.....	74,0	26,0	78,9	21,1
Metalurgia y siderurgia.....	72,3	27,7	71,9	28,1
Maquinaria.....	82,0	18,0	79,5	20,5
Componentes eléctricos y electrónicos.....	75,3	24,7	63,2	36,8
Automóviles y material de transporte.....	63,1	36,9	83,5	16,5
Servicios	94,4	5,6	76,6	23,4
Servicios comerciales.....	97,5	2,5	84,8	15,2
Transporte y comunicaciones.....	88,7	11,3	77,7	22,3
Servicios financieros.....	97,0	3,0	90,3	9,7
Servicios prestados a empresas.....	98,3	1,7	54,2	45,8

Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.

peso de los países asiáticos en el último caso. Por otro lado, se ha producido una caída en la participación en el sector químico y en la industria del automóvil, como resultado de la pérdida de protagonismo de los países latinoamericanos en el segundo caso.

— Dentro del sector servicios, se ha producido un sorprendente aumento de la inversión recibida en el apartado de los servicios prestados a empresas y en los servicios comerciales, donde los países asiáticos se han situado en una posición muy privilegiada.

Por tanto, desde un punto de vista sectorial se ha producido un aumento de la participación del sector servicios en los flujos de inversión directa y esto ha permitido a algunos países en desarrollo recibir inversión procedente de los países desarrollados y de las empresas multinacionales.

Análisis funcional

Tradicionalmente, las funciones de dirección, gestión e investigación empresarial se desarrollaban en el país de origen de la empresa multinacional, la fase productiva se llevaba a cabo en aquellos países en los que el mercado era mayor y los costes laborales reducidos, y las actividades de venta y publicidad se realizaban en el país de consumo final de los bienes y servicios producidos por la empresa multinacional.

En este contexto, la aparición de nuevas tecnologías de información y comunicación, el proceso



EN PORTADA

de liberalización económica a escala mundial y el incremento de la competencia han permitido la introducción de cambios en la organización y gestión empresarial y han introducido nuevos factores que afectan a la decisión de las empresas multinacionales en relación a sus funciones principales.

Así, por lo que se refiere a la *dirección y gestión de la empresa*, la división de la actividad de la empresa en actividades subsidiarias (*core competences*) y la facilidad y rapidez en la entrega de información ha permitido crear Direcciones Regionales independientes.

En cuanto a la *actividad investigadora*, la existencia de un elevado coste asociado a la innovación hace que se mantenga cerca de la matriz, aunque se está separando progresivamente. No obstante, los departamentos de I+D se concentran en pocos núcleos pues precisan de una elevada dotación de capital humano y aprovechan las sinergias que aparecen al situarse en zonas donde ya hay empresas establecidas. En este sentido, el caso estadounidense es muy ilustrativo, pues más del 77 por 100 de su actividad investigadora que se desarrolla en el exterior se concentra en Taiwán, Singapur, Brasil y México.

Finalmente, los *centros productivos* se ubican en aquellas regiones en las que el tamaño de mercado es suficiente, no existen restricciones consi-

derables al movimiento de mercancías, la formación de la mano de obra es adecuada y existe una dotación de infraestructuras mínima para poder llevar a cabo la actividad productiva sin problemas de abastecimiento y distribución. Además, se está produciendo cierta especialización productiva en función de estos parámetros pues los países mejor situados producen bienes y servicios con mayor dotación tecnológica y, por tanto, con un valor añadido superior.

Conclusiones

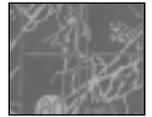
La evolución de la inversión directa a lo largo de la década de los noventa ha venido caracterizada por un crecimiento sorprendente y una relativa concentración en los países desarrollados. Entre los factores explicativos de esta tendencia se encuentran las innovaciones tecnológicas, los programas de liberalización económica aplicados a nivel internacional y la firma de acuerdos bilaterales para la protección de las inversiones. No cabe duda de que todas estas cuestiones han incidido sobre la actividad de las empresas multinacionales que, dada su relevancia comercial y financiera, han afectado a la evolución y composición de los flujos de inversión directa y a la estructura de la producción internacional.



EN PORTADA

RANKING DE LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR (1999)

Ranking por activ. en el exterior		Empresa	País	Sector	Activos en el exterior (mm de dólares)	Ventas en el exterior (mm de dólares)	Empleo en el exterior (n.º empleados)	Índice de importancia relativa (a)
1999	1998							
1	1	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	141,1	32,7	143.000	36,7
2	5	Exxon Corporation	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref. distr.	99,4	115,5	68.000	68,0
3	3	Royal Dutch/Shell Group	Países Bajos/Reino Unido	Petróleo/expl./ref. distr.	68,7	53,5	57.367	56,3
4	2	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	68,5	46,5	162.300	30,7
5	4	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	—	50,1	191.486	36,1
6	6	Toyota	Japón	Automóvil	56,3	60,0	13.500	30,9
7	9	DaimlerChrysler	Alemania	Automóvil	55,7	122,4	225.705	53,7
8	32	TotalFina SA	Francia	Petróleo/expl./ref. distr.	—	31,6	50.538	70,3
9	7	IBM	Estados Unidos	Ordenadores	44,7	50,4	161.612	53,7
10	8	BP	Reino Unido	Petróleo/expl./ref. distr.	39,3	57,7	62.150	73,7
11	10	Nestlé SA	Suiza	Alimentación	33,1	45,9	224.554	95,2
12	11	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	—	47,8	147.959	55,7
13	—	Nippon Mitsubishi Oil Corporation	Japón	Petróleo/expl./ref. distr.	31,5	28,4	11.900	82,4
14	19	Siemens AG	Alemania	Electrónica	—	53,2	251.000	56,8
15	14	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Distribución minorista	30,2	19,4	—	25,8
16	—	Repsol—YPF SA	España	Petróleo/expl./ref. distr.	29,6	9,1	—	51,6
17	17	Diageo Plc	Reino Unido	Refrescos	28,0	16,4	59.852	79,4
18	87	Mannesmann AG	Alemania	Ingeniería/Telecom	—	11,8	58.694	48,9
19	13	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Distribución de agua	—	9,7	150.000	49,1
20	23	BMW AG	Alemania	Automóvil	27,1	26,8	46.104	60,9
21	15	ABB	Suiza	Equipo Eléctrico	27,0	23,8	155.427	94,1
22	20	Sony Corporation	Japón	Electrónica	—	43,1	115.717	56,7
23	34	Seagram Company	Canadá	Refrescos	25,6	12,3	—	88,6
24	12	Unilever	Reino Unido/Holanda	Refrescos/alimentación	25,3	38,4	222.614	89,3
25	—	Aventis	Francia	Prod. Farmacéuticos	—	4,7	—	54,0
26	24	Mitsubishi Corporation	Japón	Varios	24,6	15,8	3.437	29,7
27	27	Roche Holding AG	Suiza	Prod. Farmacéuticos	24,5	18,1	57.970	91,5
28	21	Renault SA	Francia	Automóvil	—	23,9	—	58,2
29	18	Honda Motor Co Ltd.	Japón	Automóvil	24,4	38,7	—	64,7
30	52	Telefónica SA	España	Telecomunicaciones	24,2	9,5	—	38,0
31	22	News Corporation	Australia	Medios Comunic/Editorial	23,5	12,9	24.500	78,3
32	51	Motorola Inc	Estados Unidos	Electrónica	23,5	18,3	70.800	56,2
33	33	Philips Electronics	Países Bajos	Electrónica	22,7	31,8	—	59,9
34	25	Nissan Motor Co Ltd	Japón	Automóviles	—	—	—	40,7
35	69	British American Tobacco Plc	Reino Unido	Alimentación/Tabaco	22,0	16,5	104.223	90,7
36	38	ENI Group	Italia	Petróleo/expl./ref. distr.	20,9	11,4	—	40,9
37	39	Chevron Corporation	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref. distr.	20,1	9,7	9.426	34,2
38	74	Johnson & Johnson	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	19,8	12,1	49.571	54,2
39	36	Hewlett—Packard	Estados Unidos	Ordenadores	—	23,4	41.400	53,1
40	29	Elf Aquitaine SA	Francia	Petróleo/expl./ref. distr.	18,8	25,7	—	51,7
41	26	Bayer AG	Alemania	Prod. Farmacéuticos	18,2	20,3	64.100	60,2
42	47	Coca—Cola Company	Estados Unidos	Refrescos	18,0	12,4	—	65,2
43	42	Alcatel	Francia	Electrónica	17,7	16,4	85.712	65,6
44	44	Texas Utilities Company	Estados Unidos	Servicios básicos	17,3	6,8	8.590	40,4
45	37	Mitsui & Co Ltd.	Japón	Varios	17,3	57,8	—	29,1
46	40	BASF AG	Alemania	Químico	17,1	22,5	46.455	59,2
47	53	Vivendi SA	Francia	Servicios/Medios Comunic	—	16,7	—	34,0
48	—	Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong, China	Varios	—	2,1	21.652	38,0
49	43	Peugeot SA	Francia	Automóvil	15,6	24,4	50.300	44,7
50	56	Fujitsu Ltd	Japón	Electrónica	15,3	17,5	72.851	38,4
51	50	Fiat Spa	Italia	Automóvil	15,2	16,5	98.589	33,4
52	65	Vebe Group	Alemania	Varios	15,1	24,5	49.590	42,4
53	46	Sumitomo Corporation	Japón	Distribución/Maquinaria	15,0	12,6	—	16,1
54	41	Du Pont (E.I.) de Nemours	Estados Unidos	Químico	14,8	13,3	36.000	41,3
55	58	Hitachi Ltd	Japón	Equipo Eléctrico	14,6	15,4	—	17,9
56	55	Matsushita Electric Industrial Co, Ltd.	Japón	Electrónica	13,9	34,0	143.773	39,3
57	57	Thomson Corporation	Canadá	Comunicaciones	13,6	5,5	37.000	95,4
58	70	Dow Chemical	Estados Unidos	Prod. Químicos	13,3	14,5	21.850	46,2
59	62	Holcim (ex Holderbank)	Suiza	Materiales Construcción	12,5	7,3	36.719	91,8
60	45	Itochu Corporation	Japón	Comercio	12,4	18,4	—	13,7
61	92	Canon Electronics	Japón	Electrónica	12,3	18,0	42.787	57,1
62	73	Carrefour SA	Francia	Distribución minorista	12,3	14,3	—	34,7
63	59	Mc Donald's Corporation	Estados Unidos	Restaurantes	12,1	8,1	260.000	67,1
64	64	Michelin	Francia	Neumáticos	—	11,9	—	73,8
65	67	Glaxo Wellcome Plc	Reino Unido	Prod. Farmacéuticos	11,8	11,8	44.976	76,6
66	66	Rwe Group	Alemania	Servicios/Varios	10,9	7,9	—	22,9
67	68	Marubeni Corporation	Japón	Comercio	10,8	31,9	—	26,0
68	78	Procter & Gamble	Estados Unidos	Prod. Químicos/cosméticos	10,7	18,4	—	40,3
69	80	Ericsson LM	Suecia	Electrónica/Telecom	10,6	20,4	59.250	60,9
70	60	Robert Bosch GmbH	Alemania	Componentes Automóvil	—	18,5	96.970	55,3
71	63	Stora Enso OYS	Finlandia	Papel	—	10,0	—	72,5
72	—	AES Corporation	Estados Unidos	Servicios	10,2	2,1	—	45,5
73	75	Compagnie Spa	Italia	Alimentación	—	8,0	25.177	63,8


EN PORTADA

RANKING DE LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR (1999) (continuación)								
Ranking por activ. en el exterior		Empresa	País	Sector	Activos en el exterior (mm de dólares)	Ventas en el exterior (mm de dólares)	Empleo en el exterior (n.º empleados)	Índice de importancia relativa (a)
1999	1998							
74	76	SBC Communications	Estados Unidos	Telecomunicaciones	—	—	—	12,9
75	77	Akzo Nobel NV	Países Bajos	Químico	10,2	12,6	55.100	82,6
76	84	Royal Ahold NV	Países Bajos	Venta al por menor	10,0	23,3	59.428	52,7
77	81	Southern Company	Estados Unidos	Servicios básicos	9,6	1,5	6.928	19,8
78	72	Danone Groupe SA	Francia	Alimentación	9,5	8,9	—	67,8
79	85	Merck & Co	Estados Unidos	Droguería y cosméticos	9,1	7,0	23.824	28,4
80	82	Electrolux AB	Suecia	Aparatos Eléctricos	9,1	13,9	84.035	93,2
81	49	Nissso Iwai	Japón	Distribución	9,1	12,9	—	15,8
82	86	L'Air Liquide Groupe	Francia	Químicos	—	4,6	—	76,9
83	—	Edison International	Estados Unidos	Electrónica	8,1	1,0	—	24,3
84	91	Petroleos de Venezuela SA	Venezuela	Petróleo/expl./ref.distr.	8,0	13,3	—	29,8
85	79	Montedison Group	Italia	Químicos	—	7,9	21.181	62,2
86	30	Viag AG	Alemania	Varios	—	11,1	41.723	43,3
87	54	Rio Tinto Plc	Reino Unido/Australia	Minería	7,4	5,3	16.829	60,2
88	83	Volvo AB	Suecia	Automóvil	—	13,4	28.630	61,4
89	—	Usinor	Francia	Manufacturas Acero	7,4	7,0	22.395	43,5
90	95	Atlantic Richfield	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref.distr.	—	2,0	—	23,3
91	—	AstraZaneca Plc	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	7,2	14,3	48.300	72,6
92	—	Lucent Technologies Inc	Estados Unidos	Electrónica	7,2	12,2	36.000	25,9
93	90	Crown Cork & Seal	Estados Unidos	Empaquetado	7,2	3,9	—	57,5
94	—	Metro AG	Alemania	Minorista	7,2	17,3	55.571	36,4
95	—	Texaco Inc.	Estados Unidos	Petróleo/expl./ref.distr.	—	25,2	—	51,2
96	—	Cadbury — Schweppes Plc	Reino Unido	Bebidas	7,1	5,3	29.835	81,9
97	100	Toshiba Corporation	Japón	Electrónica	7,1	17,5	46.500	23,3
98	88	Mitsubishi Motors	Japón	Automóvil	7,0	16,8	—	51,2
99	93	Bridgestone	Japón	Plásticos	7,0	11,6	70.000	58,9
100	—	Cemex SA	México	Materiales Construcción	7,0	2,5	—	54,6

(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 empleo.
Fuente: World Investment Report 2001. UNCTAD.



EN PORTADA