

# El informe UNCTAD sobre las inversiones exteriores en el mundo

## Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE  
ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR

Anualmente la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) publica un informe exhaustivo sobre los rasgos más destacados de los flujos internacionales de inversión directa. Este año, el informe se ha centrado, al igual que en períodos pasados, en analizar las tendencias mundiales de las inversiones directas, sus implicaciones sobre la expansión del sistema de producción internacional y las tendencias regionales más sobresalientes del año 1999. Como aspecto más novedoso del informe publicado este año destaca un estudio pormenorizado sobre las fusiones y adquisiciones transfronterizas y sus implicaciones para los países receptores de las mismas.

El *informe sobre las inversiones en el mundo, 2000* se divide en dos grandes apartados. El primero de ellos se dedica a revisar las tendencias generales de las inversiones directas mundiales, examinando la incidencia de las mismas sobre la producción internacional así como sus rasgos regionales más destacados. Finaliza esta primera parte del informe con un análisis de las mayores empresas multinacionales, ofreciendo una desagregación entre países desarrollados, países en desarrollo y Europa central. La segunda parte del informe se centra en el estudio de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, sus motivaciones, resultados y perspectivas y se plantea un interrogante sobre las consecuencias que las distintas modalidades de entrada de las inversiones directas pueden tener para los países en desarrollo.

El objetivo de las presentes líneas es ofrecer una visión sinóptica de los rasgos más destacados del informe sobre las inversiones en el mundo, publicado en julio de 2000 (1).

### 1. Rasgos generales de las inversiones directas mundiales

Impulsadas por la reciente oleada de fusiones y adquisiciones transfronterizas, los flujos mundiales de Inversión Directa Extranjera (IED) alcanzaron los 800.000 millones de dólares en 1999, lo que representó un aumento del 16 por 100 con respecto al año anterior. De acuerdo con las estimaciones actuales realizadas por la UNCTAD, las corrientes de IED podrían superar la barrera del billón de dólares en el año 2000 (Cuadro 1).

Los flujos de IED hacia los países en desarrollo aumentaron un 16 por 100 con respecto a 1998, tras estancarse en dicho año. Así, los países en desarrollo recibieron en 1999, 208.000 millones de dólares en concepto de IED, cifra nunca alcanzada hasta la fecha. Sin embargo, la participación de los países en desarrollo en las entradas mundiales de IED ha disminuido desde el 38 por 100 de 1997 hasta el 24 por 100 de 1999.

(1) *World Investment Report: cross-border mergers and acquisitions and development*. UNCTAD, July 2000.

Se puede hallar una versión resumida de este informe en la página web de este organismo internacional: [www/unctad.org](http://www.unctad.org)



EN PORTADA

**CUADRO 1**  
**ALGUNOS INDICADORES DE LA IED Y LA PRODUCCION INTERNACIONAL (1982-1999)**  
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Concepto	Valor a precios corrientes (en miles de millones de dólares)			Tasas de crecimiento anual (en porcentaje)			1998	1999
	1982	1990	1999	1986-1990	1991-1995	1996-1999		
Entradas de IED.....	58	209	865	24,0	20,0	31,9	43,8	27,3
Salidas de IED.....	37	245	800	27,6	15,7	27,0	45,6	16,4
Fusiones y adquisiciones transfronterizas.....	...	151	720	26,4	23,3	46,9	74,4	35,4
Venta de las filiales en el extranjero.....	2.462	5.503	13.564	15,8	10,4	11,5	21,6	17,8
Activos totales de las filiales en el extranjero.....	1.886	5.706	17.680	18,0	13,7	16,5	21,2	19,8
Exportaciones de las filiales en el extranjero.....	637	1.165	3.167	13,2	13,9	12,7	13,8	17,9
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles).....	17.433	23.605	40.536	5,6	5,0	8,3	11,4	11,9

*Fuente: UNCTAD; World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.*

Los países desarrollados atrajeron 636.000 millones de dólares en concepto de IED durante 1999, lo que representa casi las tres cuartas partes de la IED mundial. Estados Unidos y el Reino Unido fueron los primeros inversores y receptores respectivamente a nivel mundial, en concreto, el Reino Unido invirtió 199.000 millones de dólares en el exterior mientras que Estados Unidos recibió 276.000 millones de dólares en concepto de IED, casi la tercera parte de la IED mundial (Cuadros 2 y 3).

Estos flujos internacionales de inversión directa han espoleado la producción internacional por el protagonismo ascendente de las empresas multinacionales. Según el informe de la UNCTAD, las empresas multinacionales están integradas por unas 63.000 empresas matrices con alrededor de 690.000 filiales extranjeras que se extienden por todo el mundo y que abarcan todo tipo de actividades económicas. Las 100 mayores empresas multinacionales no financieras del mundo (entre las que ocupa el primer lugar *General Electric*) son el motor principal de

esta producción internacional. Las filiales extranjeras de las 100 primeras empresas multinacionales emplean más de 6 millones de trabajadores y sus actividades se concentran principalmente en los sectores del automóvil, petróleo, productos químicos, productos farmacéuticos, y equipo electrónico y eléctrico.

La heterogeneidad de las empresas multinacionales sigue siendo un rasgo distintivo de las mismas, al tiempo que se observan fenómenos recientes como una presencia incipiente de empresas multinacionales ubicadas en Europa central y oriental o la captación por parte de las multinacionales de un número significativo de pequeñas y medianas empresas.

En los últimos años la expansión de la producción internacional se ha visto favorecida por los cambios legislativos que han acontecido en la mayor parte del mundo, cambios que han fomentado la actividad de las empresas multinacionales. Piénsese que en el período comprendido entre 1991 y 1999, de los 1.035 cambios legislativos que afectan a las IED, el 94 por 100 de los mis-



EN PORTADA

**CUADRO 2**  
**ENTRADAS DE IED EN LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS (1998-1999)**  
(en millones de dólares de EEUU)

Países	1998	1999
Países desarrollados.....	480.638	636.449
Estados Unidos.....	186.316	275.533
Reino Unido.....	63.649	82.182
Suecia.....	19.560	59.968
Francia.....	29.495	39.101
Países Bajos.....	41.682	33.785
Alemania.....	21.163	26.822
Canadá.....	21.705	25.061
Irlanda.....	8.579	18.322
Bélgica y Luxemburgo.....	22.691	15.862
Japón.....	3.192	12.741
<b>España.....</b>	<b>11.863</b>	<b>9.355</b>
Dinamarca.....	6.716	7.454

*Fuente: UNCTAD; «Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000».*

**CUADRO 3**  
**SALIDAS DE IED DE LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS (1998-1999)**  
(en millones de dólares de EEUU)

Países	1998	1999
Países desarrollados.....	651.873	731.765
Reino Unido.....	119.018	199.289
Estados Unidos.....	146.052	150.901
Francia.....	45.471	107.952
Alemania.....	91.159	50.596
Países Bajos.....	51.373	45.858
<b>España.....</b>	<b>19.042</b>	<b>35.414</b>
Bélgica y Luxemburgo.....	28.845	24.928
Japón.....	24.152	22.743
Suecia.....	24.365	19.549
Suiza.....	16.633	17.916
Canadá.....	31.286	17.816
Dinamarca.....	3.955	8.214
Noruega.....	2.546	5.420

*Fuente: UNCTAD; «Informe sobre las inversiones en el mundo, 2000».*

mos crearon un marco más favorable para aquéllas. A estos regímenes nacionales más proclives a las IED, hay que sumar la firma de un número creciente de tratados bilaterales de inversión (que han pasado de 181 a finales de 1980 a más de 1.856 a finales de 1999) y la conclusión de varios acuerdos regionales e interregionales que han fomentado los flujos internacionales de inversión directa (el caso paradigmático lo constituye la reciente firma del acuerdo entre la Unión Europea y México).

Ahora bien, el incremento y la consolidación de la producción internacional llevan aparejados toda una serie de problemas, siendo uno de los más importantes el de la distribución de la producción internacional y la participación en los beneficios correspondientes. En efecto, no todos los países se están beneficiando por igual de esta expansión. Si consideramos las IED como una variable *proxy* de la producción internacional observamos que éstas se concentran en unos pocos países (10 países recibieron durante 1999 el 74 por 100 de las corrientes mundiales de IED) y lo que es más preocupante, no hay indicio alguno de que este grado de concentración vaya a disminuir en los próximos años. En los países en desarrollo, el grado de concentración es también fortísimo (en 1999 el 80 por 100 del total de los flujos de inversión directa destinados hacia los países en desarrollo se concentraron en tan solo 10 países) pero lo que es aún más significativo es que estos países tienen enormes dificultades para atraer flujos de IED de mejor calidad, es decir, inversiones con fuertes vínculos con la economía nacional, orientadas a la exportación, tecnológicamente adelantadas y con externalidades positivas sobre los conocimientos técnicos. Por ello, el reto más inmediato para los países en desarrollo reside en crear incentivos que atraigan inversiones de mejor calidad, definir políticas que fomenten la coherencia entre los intereses económicos de las multinacionales y los objetivos de desarrollo de los países receptores y diseñar un marco de actuación para los derechos de la propiedad intelectual y la solución de controversias. Las metas son por lo tanto claras, el problema estaba en que en el momento actual los países en

desarrollo no tienen capacidad suficiente de negociación frente a los intereses partidistas de las multinacionales.

## 2. Análisis regional de las IDE internacionales

Como ya se ha comentado, los flujos mundiales de IED alcanzaron los 800.000 millones de dólares en 1999 con un aumento del 16 por 100 respecto al año anterior. Los países desarrollados atrajeron 636.000 millones de dólares en concepto de IED mientras que los países en desarrollo consiguieron captar 208.000 millones de dólares, lo que revela un cambio de tendencia con respecto a años anteriores.

Las empresas multinacionales domiciliadas en la Unión Europea invirtieron 510.000 millones de dólares en el exterior, es decir, casi las dos terceras partes de las salidas mundiales en concepto de IDE. Dentro de la UE, los mayores inversores en el exterior fueron el Reino Unido, Francia y Alemania, mientras que los mayores receptores fueron el Reino Unido y Suecia.

Las corrientes de IED hacia Japón se cuadruplicaron en 1999, llegando a alcanzar los 13.000 millones de dólares en 1999, las mayores entradas anuales hasta la fecha. La mayor parte de estas entradas se produjeron para realizar operaciones transfronterizas de fusión y adquisición. Las salidas de IED de Japón disminuyeron un 6 por 100 con respecto al año anterior, alcanzando una cifra de 23.000 millones de dólares. Posiblemente en los próximos años los flujos de salidas aumenten en consonancia con la mejora financiera de las multinacionales japonesas.

Contrariamente a las expectativas generadas, los flujos de IED hacia Asia oriental y sudoriental aumentaron un 11 por 100 en 1999, llegando a alcanzar los 93.000 millones de dólares. El aumento se concentró fundamentalmente en Hong-Kong, Taiwán, Corea y Singapur, mientras que Filipinas, Indonesia y Tailandia registraron una disminución en los flujos de entradas de IED.

La recuperación de las IED en esta región se explica por una mayor liberalización en distintos sectores de la economía y una clara apertura hacia las fusiones y adquisiciones transfronterizas.



EN PORTADA

Las entradas de IED en Asia meridional disminuyeron un 13 por 100 en 1999, alcanzando los 3.200 millones de dólares. El mayor receptor de flujos de inversión directa fue la India, que recibió 2.200 millones de dólares, lo cual supuso un retroceso de un 17 por 100 con respecto a 1998. Las corrientes de IED hacia Asia central disminuyeron ligeramente en 1999, alcanzando los 2.800 millones de dólares, perdiendo así parte del impulso conseguido los años previos con el proceso de liberalización y de reforma de la legislación reguladora de las IED.

Finalmente, los flujos de IED hacia Asia occidental se cifraron en 6.700 millones de dólares, siendo Arabia Saudita el principal receptor de estas inversiones.

Las corrientes de IED con destino a América Latina y el Caribe siguieron aumentando en 1999, alcanzando un nuevo récord de 90.000 millones de dólares, lo que representó un aumento del 23 por 100 con respecto a 1998. El auge de la IED en esta región se debe fundamentalmente a las operaciones de fusión y adquisición, que alcanzaron los 37.000 millones de dólares. Brasil fue por cuarto año consecutivo el mayor receptor de IED de la región, captando 31.000 millones de dólares en concepto de IED. En Argentina, las entradas de IED aumentaron más del triple, alcanzando los 23.000 millones de dólares, relegando así a México a la tercera posición. Este último país recibió 11.000 millones de dólares que se concentraron principalmente en las industrias de producción manufacturera destinadas a la exportación.

Por tercer año consecutivo, los flujos de IED hacia Europa central y oriental siguieron aumentando, alcanzando la suma de 23.000 millones de dólares, si bien en términos relativos la región recibió menos del 3 por 100 de las entradas mundiales de IED. Al igual que sucediera en 1998, Polonia, la República Checa y la Federación Rusa fueron los principales receptores de las entradas de IED en términos absolutos aunque en proporción al tamaño de sus economías (es decir en términos relativos), Estonia, Hungría y la República Checa ocuparon los primeros puestos.

Los principales inversores en Europa central y oriental siguen siendo las empresas multinaciona-

les domiciliadas en la UE cuyos destinos prioritarios son las manufacturas y los servicios, con una importancia creciente de estos últimos. Los factores principales que favorecen las entradas de IED en la región se hallan en el tamaño del mercado interior como por ejemplo sucede en el caso de Polonia o en la existencia de programas de privatización que autorizan la participación de inversores extranjeros, como ocurre en la República Checa.

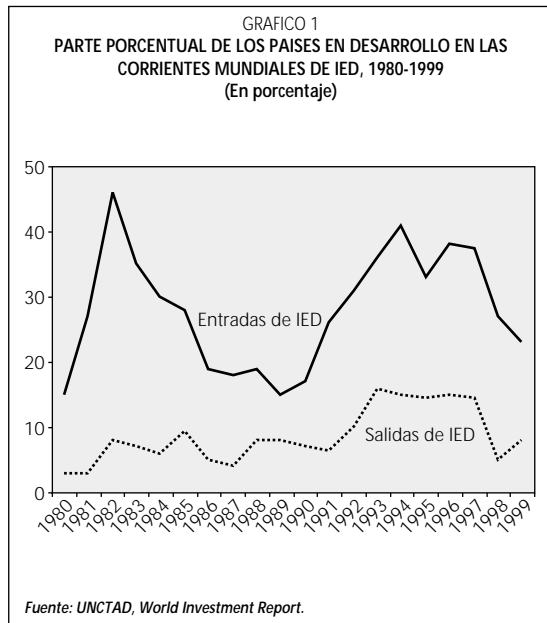
A pesar del modesto aumento de las corrientes de IED con destino a África (se ha pasado de 8.000 millones de dólares en 1998 a 10.000 millones de dólares en 1999) esta región sigue ofreciendo unas cifras muy pobres. Como factor más alentador de cara al futuro ha de destacarse que las entradas de IED en el continente africano, si bien muy modestas, representan unos niveles muy superiores a los registrados a principios de la década de los 90 gracias a las medidas emprendidas por muchos países para crear un entorno empresarial más favorable; países como Angola, Egipto, Marruecos, Nigeria, Sudáfrica o Túnez han atraído en los últimos años cantidades notables de IED gracias a las medidas emprendidas. A ello se suma una mayor diversificación tanto en los países de origen de las inversiones (con Estados Unidos a la cabeza seguido de los países europeos) como de los sectores de destino (ganando importancia los sectores manufacturero y de servicios con respecto al de recursos naturales). Como aspecto más negativo cabe destacar que las entradas de IED en el continente africano siguen muy concentradas en unos pocos países mientras que el resto reciben cantidades irrisorias de IED (Gráfico 1).

### 3. Problemática de las fusiones y adquisiciones transfronterizas

Desde los años ochenta, el crecimiento de la producción internacional se ha debido principalmente a las fusiones y adquisiciones transfronterizas (incluidas las adquisiciones por inversores extranjeros de empresas públicas privatizadas) más que a las inversiones en nuevas instalaciones. El valor de estas fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS) ha pasado de menos de 100.000 millones de dólares en 1987 a 720.000 millones



EN PORTADA



en 1999. Es muy probable que en el 2.000 el valor total de las FAS transfronterizas supere el billón de dólares (Cuadro 4).

Las FAS pueden clasificarse funcionalmente como horizontales (entre empresas de un mismo sector), verticales (FAS entre empresas clientes y empresas proveedoras o entre empresas compradoras y empresas vendedoras) o heterogéneas (entre empresas de sectores sin relación alguna entre ellos). En términos de valor, alrededor del 70 por 100 de las FAS transfronterizas son horizontales, mientras que en términos de volumen representan aproximadamente el 50 por 100. Por su parte, el número de FAS verticales ha aumentado en los últimos años.

Las FAS se han convertido en una forma particularmente importante de entrada de la IED en los países desarrollados mientras que en los países en desarrollo sigue predominando la IED en nuevas instalaciones. No obstante, las corrientes de IED hacia los países en desarrollo asociadas a operaciones de fusión y adquisición han aumentado, de forma que su valor ha pasado de aproximadamente una décima del valor total de las entradas de IED a finales de la década de los 80 a una tercera parte a finales de los años 90.

Desde la perspectiva del inversor extranjero, las FAS transfronterizas presentan dos grandes ventajas en comparación con las inversiones en nuevas instalaciones: rapidez y acceso a activos patrimoniales. A estas dos razones de peso se suman otras consideraciones como los adelantos tecnológicos, la liberalización y los cambios que se producen en los mercados de capitales, todo ello inscrito en un marco de constante cambio en el entorno internacional. Además, la oleada actual de reestructuraciones empresariales a escala mundial y regional como resultado de las FAS transfronterizas refleja una relación dinámica entre los factores fundamentales que incentivan a las empresas a realizar fusiones y adquisiciones, con el fin de alcanzar objetivos estratégicos y los cambios en el entorno económico mundial. De esta forma, para muchas empresas el deseo de sobrevivir y prosperar en el mercado mundial se han convertido en una cuestión clave y ello explica la tendencia creciente de las fusiones y adquisiciones.



EN PORTADA

CUADRO 4  
FAS TRANSFRONTERIZAS: VENTAS Y COMPRAS, POR REGIONES, 1990-1999  
(En miles de millones de dólares)

Región /economía	Ventas					Compras				
	1990	1995	1997	1998	1999	1990	1995	1997	1998	1999
Países desarrollados.....	134,2	164,6	234,7	445,1	644,6	143,2	173,7	272,0	511,4	677,3
Unión Europea.....	62,1	75,1	114,6	187,9	344,5	86,5	81,4	142,1	284,4	497,7
Estados Unidos.....	54,7	53,2	81,7	209,5	233,0	27,6	57,3	80,9	137,4	112,4
Japón.....	0,1	0,5	3,1	4,0	15,9	14,0	3,9	2,7	1,3	9,8
Países en desarrollo.....	16,1	15,9	64,3	80,7	63,4	7,0	12,8	32,4	19,2	41,2
África.....	0,5	0,2	1,7	0,7	0,6	..	0,1	..	0,2	0,4
América Latina y el Caribe.....	11,5	8,6	41,1	63,9	37,2	1,6	4,0	10,7	12,6	24,9
Europa.....	..	..	..	0,3	..	..	..	..	..	..
Asia.....	4,1	6,9	21,3	16,1	25,3	5,4	8,8	21,7	6,4	15,9
Pacífico.....	0,1	0,3	..	0,1	..	..	..	..	..	..
Europa central y oriental (a).....	0,3	6,0	5,8	5,1	10,3	..	0,1	0,3	1,0	1,6
Todo el mundo (b).....	150,6	186,6	304,8	531,6	720,1	150,6	186,6	304,8	531,6	720,1

(a) Incluye los países de la antigua Yugoslavia.  
(b) Incluye cantidades que no se pueden desglosar por regiones.  
Fuente: UNCTAD; World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.

Desde un punto de vista geográfico destaca como elemento más abrumador la fuerte concentración de las operaciones de fusiones en adquisiciones en los países desarrollados, que absorbieron en 1999 el 90 por 100 de todas las FAS transfronterizas. Estados Unidos fue el país con el mayor número de empresas vendidas a inversores extranjeros en 1999, constituyendo este sistema el modo principal de entradas de IED en el mercado norteamericano. En la Unión Europea, los países donde se vendieron más empresas fueron el Reino Unido, Suecia, Alemania y los Países Bajos, mientras que Alemania y Francia fueron los mayores compradores de empresas de otros países después del Reino Unido.

Desde una perspectiva sectorial (y siguiendo con el estudio de los países desarrollados), las industrias del automóvil, los productos químicos y farmacéuticos, los alimentos, las bebidas y el tabaco fueron las industrias del sector manufacturero donde más se concentraron las FAS transfronterizas. La mayor parte de estas operaciones fueron de tipo horizontal, buscando con ello obtener economías de escala, explotar sinergias tecnológicas, aumentar el poder de mercado de las empresas, eliminar los posibles excesos de capacidad y consolidar y racionalizar las estrategias de innovación y los gastos en I+D.

En el sector de los servicios, las ramas más dinámicas fueron las telecomunicaciones, la energía y los servicios financieros impulsadas por las medidas desreguladoras y liberalizadoras emprendidas en los últimos años.

En las regiones en desarrollo, América Latina y el Caribe ocuparon el primer lugar en las ventas por FAS transfronterizas, mientras que Brasil y Argentina fueron los principales vendedores.

Africa, Egipto, Marruecos y Sudáfrica han sido los países del continente donde se ha producido un mayor número de adquisiciones de empresas locales por parte de empresas extranjeras y en el continente asiático, Corea se convirtió en 1999 en el mayor receptor de IED en concepto de fusiones y adquisiciones.

Los principales adquirentes de empresas domiciliadas en países en desarrollo han sido tradicionalmente las multinacionales cuya sede social

está en países desarrollados. Las empresas de la Unión Europea se convirtieron en los principales adquirentes en 1998-1999 desplazando a las empresas norteamericanas.

La distribución sectorial de las FAS transfronterizas en los países en desarrollo difiere considerablemente según se trate de la Unión Europea o de Estados Unidos. En el caso de la Unión Europea, las industrias de productos químicos, la alimentación, las bebidas y el tabaco son los destinos más buscados de las inversiones europeas. En el caso de los Estados Unidos, los flujos de capital se concentran principalmente en la industria eléctrica y de material electrónico y en la industria química.

Atendiendo a la distribución geográfica, se comprueba cómo en América Latina y el Caribe, las operaciones de fusión y adquisición se concentran en los servicios públicos, el sector financiero, los productos del petróleo, el transporte y las comunicaciones. Precisamente el sector financiero ha sido el que ha acaparado la mayor atención de las FAS transfronterizas en Asia a lo largo de 1999.

En Europa central y oriental las fusiones y adquisiciones han fluctuado enormemente en los últimos años. En 1999 estas operaciones alcanzaron los 100.000 millones de dólares, lo que supuso duplicar la cifra de 1998. Polonia, la República Checa y Hungría fueron los países que concentraron más este tipo de operaciones, en gran medida alentadas por los programas de privatización instrumentados. De nuevo aquí, las empresas de la Unión Europea fueron las principales compradoras de empresas de la región. Los sectores financieros, de la alimentación, las bebidas y el tabaco son los preferidos para las operaciones de fusión y adquisición.

Debemos finalizar este apartado sobre las FAS transfronterizas señalando que las mismas suscitan gran inquietud en los países receptores subdesarrollados. En el centro de tal preocupación subyace la idea de que la adquisición de empresas nacionales por empresas extranjeras no tiene por qué aumentar necesariamente la capacidad productiva del país, puesto que significa simplemente una transferencia de propiedad



EN PORTADA

y de control de manos nacionales a manos extranjeras. Esa transferencia va a menudo acompañada del despido de trabajadores o del cierre de alguna actividad productiva. Adicionalmente, si las empresas adquirentes son oligopolistas mundiales, las FAS transfronterizas pueden utilizarse deliberadamente para reducir la competencia en el mercado interior, frenando el desarrollo de la capacidad empresarial y tecnológica del país receptor. En última instancia, todos estos problemas provienen de una divergencia entre los objetivos comerciales de las multinacionales y los objetivos de desarrollo de las economías receptoras. Más aún, los motivos de preocupación trascienden el ámbito puramente económico y atañen otros ámbitos como el social, el político o el cultural.

#### 4. Conclusiones

El *informe sobre las inversiones en el mundo, 2000* examina las tendencias de las inversiones extranjeras directas, el desglose por sectores de estas inversiones y su distribución geográfica y centra en especial su atención en las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Estas constituyen la fuente principal de inversiones extranjeras directas en los países desarrollados y están adquiriendo cada vez mayor importancia en los países en desarrollo. La mundialización de la actividad económica y las presiones derivadas de ellas para muchas empresas ha provocado que las FAS se hayan convertido en el principal factor estratégico de supervivencia y crecimiento de las empresas en el entorno económico actual.



EN PORTADA

Todas las publicaciones de  
**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA**  
se pueden adquirir en

**Ministerio de Economía y Hacienda**

Paseo de la Castellana, 162, vestíbulo. 28071 MADRID  
Teléfono: (91) 349 36 47 - Fax: (91) 349 36 34  
Y en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio

**03002 ALICANTE**

Rambla Méndez Núñez, 4  
Teléfono: (96) 520 11 47 - Fax: (96) 520 31 66

**04004 ALMERIA**

Hermanos Machado, 4, 2.º  
Teléfono: (950) 24 38 88 - Fax: (950) 25 85 48

**08028 BARCELONA**

Diagonal, 631-K  
Teléfono: (93) 339 50 00 - Fax: (93) 490 15 20

**48009 BILBAO**

Plaza Federico Moyúa, 3, 1.º  
Teléfono: (94) 415 53 05 - Fax: (94) 416 52 97

**11701 CEUTA**

Agustina de Aragón, 4  
Teléfono: (956) 51 29 37 - Fax: (956) 51 86 45

**35008 LAS PALMAS**

Franchy Roca, 5  
Teléfono: (928) 26 14 11 - Fax: (928) 27 89 75

**26003 LOGROÑO**

Villamediana, 16  
Teléfono: (941) 25 61 66 - Fax: (941) 25 63 53

**28001 MADRID**

Recoletos, 13, 1.º Dcha.  
Teléfono: (91) 435 62 15 - Fax: (91) 576 49 83

**29801 MELILLA**

Cervantes, 7  
Teléfono: (952) 68 14 06 - Fax: (952) 68 16 39

**30008 MURCIA**

Alfonso X El Sabio, 6  
Teléfono: (968) 23 93 62 - Fax: (968) 23 46 53

**33007 OVIEDO**

Plaza de España, s/n.  
Teléfono: (985) 24 20 42 - Fax: (985) 27 24 10

**07007 PALMA DE MALLORCA**

Ciudad de Querétaro, s/n.  
Teléfono: (971) 77 00 44 - Fax: (971) 77 18 81

**39001 SANTANDER**

Juan de Herrera, 19, 6.º  
Teléfono: (942) 22 06 01 - Fax: (942) 36 43 55

**20005 SAN SEBASTIAN**

Guetaria, 2, triplicado  
Teléfono: (943) 42 12 03 - Fax: (943) 42 12 36

**38080 SANTA CRUZ DE TENERIFE**

Pilar, 1  
Teléfono: (922) 24 14 80 - Fax: (922) 24 42 61

**41013 SEVILLA**

Plaza España. Puerta Navarra  
Teléfono: (95) 423 35 84 - Fax: (95) 423 21 38

**45071 TOLEDO**

Plaza de Zocodover, 6  
Teléfono: (925) 22 60 50 - Ext. 14

**46002 VALENCIA**

Pascual y Genis, 1, 4.º  
Teléfono: (96) 351 99 60/90 47 - Fax: (96) 351 18 24

**47014 VALLADOLID**

Jesús Rivero Meneses, 2  
Teléfono: (983) 33 75 48 - Fax: (983) 34 37 67

**36201 VIGO**

Plaza de Compostela, 29  
Teléfono: (986) 43 34 00 - Fax: (986) 43 20 48

**50004 ZARAGOZA**

Paseo Independencia, 12, 2.º  
Teléfono: (976) 22 61 61 - Fax: (976) 21 63 67

Y también en el Centro de Publicaciones  
del Ministerio de Economía.  
Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. 28005 Madrid  
Teléfono: (91) 527 14 37 - Fax: (91) 527 39 51.