

Ventajas de la localización de los nuevos miembros de la UE: una visión dinámica

40

Los nuevos miembros de la Unión Europea han estado abiertos a la inversión extranjera directa (IED) durante los últimos quince años atrayendo importantes volúmenes de capital en términos *per cápita*. La mayoría de los flujos de entrada de inversión en el decenio de 1990 tuvieron como objetivo los mercados locales y sólo en algunos países e industrias se emplazaron filiales dirigidas a la exportación. Sin embargo, la IED más reciente en el sector manufacturero está orientada fundamentalmente a la exportación. Los crecientes salarios y la emergencia de más emplazamientos posibles en la Europa del este alentaron a los inversores a relocalizar algunas actividades desde los nuevos miembros. Cuanto mayor sea la integración de una filial en las redes internacionales y su competitividad, tanto mayores serán sus oportunidades de supervivencia y desarrollo. En consonancia, la política pública está fomentando la creación de redes y la mejora de los proyectos de inversión existentes, en vez de subvencionar toda clase de IED.

Europar Batasuneko kide berriak zabalik egon dira zuzeneko inbertsio atzerritarra (ZIA) azken hamabost urtean, per cápita terminotan kopuru garrantzitsuak erakarrit. 1990eko hamarkadako inbertsio sarrera gehienek helburua tokiko merkatuak izan ziren eta herrialde zein industria bakan bartzuk baino ez ziren esportaziora zuzendutako filialen kokalekua. Hala ere, manufakturen alorreko ZIA berriena esportaziora dago zuzenduta bereziki. Soldata gero eta handiagoek eta Ekialdeko Europan kokaleku berriak agertzeak inbertsiogileak bultzatu dituzte zenbait jarduera kide berrietan kokatzera. Zenbat eta handiagoa izan filial baten lehiakortasuna eta beraren integrazioa nazioarteko sareetan, orduan eta handiagoak izango dira bizirik irauteko eta garatzeko aukerak. Beraz, politika publikoa bideratuta dago sareak sortzera eta dauden inbertsio egitasmoak hobetzera, edozein ZIA mota diruz laguntzera baino.

New EU members have been open for FDI for about 15 years now and attracted remarkable amounts in *per cápita* terms. Most of the FDI inflows in the 1990s were local market oriented, only some countries and some industries became sites of export oriented subsidiaries. More recent manufacturing sector FDI is mainly export oriented. Rising wages and the emergence of further East European locations prompted investors to relocate some activities from the new members. The deeper the integration of a subsidiary into international networks and the higher its competence, the better the chance of its survival and development. In order to make subsidiaries more stable, FDI policy has started to support networking and upgrading of existing investment projects instead of subsidizing all sorts of FDI inflows.

ÍNDICE

1. Introducción
2. Tamaño e impacto de los flujos de entrada de IED en los nuevos miembros de la UE
3. Cambios en las características específicas de localización en 5-NME después de 2000
4. La exportación como principal fuerza impulsora de la IED manufacturera en los años recientes
5. Políticas de IED para optimizar las localizaciones
6. El impacto del acceso a la UE
7. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: inversión extranjera directa, nuevos miembros de la UE, Europa central y del este, elección de localización, política de IED

N.º de clasificación JEL: D200, L500, L600, F200, F400

1. INTRODUCCIÓN

El tamaño y la especialización de la IED en un país receptor depende de dos tipos de factores, (a) las características de la economía receptora, es decir, los factores de localización, y (b) el comportamiento de las empresas transnacionales (ETN), es decir, los factores específicos del inversor. Ambos factores están integrados en la evolución de la economía mundial y sujetos a la influencia del cambio tecnológico. Mientras el comportamiento de las compañías multinacionales refleja los ciclos económicos a escala mundial y los determinantes propios de la firma, el atractivo del país receptor depende de las características específicas de localización incluyendo factores macroeconómicos, institucionales y de aglo-

meración. Los factores de localización incluyen aquellas características de la economía receptora que influyen en el coste de la inversión y en el coste de producción así como en el coste de acceso al mercado. Es de esperar que así como las ventajas de localización de las economías receptoras cambian con el paso del tiempo, de igual modo, lo hagan las características específicas y las estrategias de las ETN. Como consecuencia de todo ello, nuevas actividades se desarrollan en una localización mientras que otras la abandonan.

Este artículo examina las características de localización para la IED en los nuevos miembros centroeuropeos de la UE, República Checa, Hungría, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia (5NME).

Éstos han sido los principales receptores de IED en los países en fase de transición. Sus economías están plenamente integradas en las redes empresariales europeas y tienen buenas perspectivas para atraer nuevas inversiones que busquen eficiencia en el sector industrial y en el de servicios de mercado. En la sección segunda analizamos las principales características de los flujos de entrada de IED en estos países; más adelante, en la sección tercera analizamos las recientes tendencias de la IED inducidas por los cambiantes factores de localización. En la sección cuarta se comentan aspectos específicos de cada país e industria de la IED orientada a la exportación. En la sección quinta se presentan las políticas públicas para atraer IED estable y de alto valor añadido, y en la sección sexta el impacto del acceso a la UE.

2. TAMAÑO E IMPACTO DE LOS FLUJOS DE ENTRADA DE IED EN LOS NUEVOS MIEMBROS DE LA UE

La reincorporación de la Europa central y oriental a la economía mundial ha necesitado de una década y media plagada de dificultades que ha culminado con la entrada de ocho de estos países en la Unión Europea el primero de mayo de 2004. Inmediatamente después de que se hubiera iniciado la transición en torno a 1989, la liberalización del comercio y la IED se convirtieron en importantes vehículos de transformación de las antiguas economías de planificación central en economías de mercado y de su progresiva reincorporación a la economía mundial. Esta transformación de las antiguas economías de planificación centralizada tuvo lugar en un periodo de acelera-

ción de los movimientos internacionales de capital en el que las ETN desplegaron una gran actividad en el desplazamiento de la producción a nuevas localizaciones. En primer lugar sólo unos pocos países en fase de transición (Hungría y Estonia), y más tarde la mayoría de ellos dieron cauce a una política en pro de la IED orientada en la primera oleada de privatización a la adquisición de empresas estatales manufactureras y de servicios públicos, para posteriormente continuar con la promoción de inversiones *greenfield*¹. Como resultado de ello el flujo de capital extranjero ha irrumpido en ellos con gran fuerza y celeridad, contribuyendo, sin duda, a la modernización de sus estructuras productivas y a su progresiva integración con las economías europeas, pero también las ha hecho enormemente dependientes de la estrategia de las ETN y de sus principales mercados de exportación.

La IED experimentó, como es bien sabido, un fuerte crecimiento a lo largo de la década de los noventa alcanzando un

¹ Se clasifican las inversiones extranjeras directas en tres grupos: 1) inversiones *greenfield*, inversiones realizadas «desde cero», que incluye a las nuevas plantas, locales o establecimientos de todas las empresas, incluso aquellas que ya tenían actividad en el país receptor; 2) inversiones de ampliación, que es toda inversión cuyo objetivo es incrementar la capacidad instalada de la empresa, 3) inversión por compra, que corresponde a cualquier transferencia de activos, ya sean adquisiciones o fusiones. Las sumas incluidas en los apartados *greenfield* y ampliaciones tienden a captar el concepto económico de formación bruta de capital mientras que las transferencias de activos no representan *per se* incremento alguno en la capacidad productiva de la economía, si bien generan impactos de importancia, externalidades y efectos desbordamiento. No es lo mismo que las inversiones se consagren a privatizaciones, es decir a estructuras que ya existen, lo cual no significa una generación de empleo, que a nuevos proyectos o inversiones *greenfield* (Nota del editor).

nivel excepcional en el año 2000 para interrumpirse en 2001 y experimentar a continuación una notable caída (en casi un 50%) como consecuencia de la recesión económica de los principales países inversores y de la caída en picado de las inversiones relacionadas con las operaciones de fusión y adquisición internacionales. El conjunto de los diez países de la ampliación de la UE fue el principal destino en el proceso de captación de la IED durante toda la citada década de los noventa, experimentando una ligera inflexión en 2000 para a continuación recuperarse y volver a un continuo crecimiento. El porcentaje de IED mundial captado por los diez países de la ampliación en los seis años del periodo 1997-2002 ha sido: 2,1% (1997); 2,2% (1998); 1,7% (1999); 1,3% (2000); 2,2% (2001) y 3,3% (2002) respectivamente.

La IED, dentro del conjunto de los diez países de la ampliación, se ha dirigido mayoritariamente a los 5-NME. Estos a lo largo del periodo 1997-2001 recibieron el 90% del total. Actualmente estos países continúan ejerciendo una fuerte atracción de IED gracias a su plena integración en la UE, la práctica eliminación de barreras comerciales y restricciones a la inversión y la culminación de las privatizaciones en los sectores de energía, telecomunicaciones y financiero.

En la primera mitad del decenio de 1990, Hungría fue el más importante receptor de IED en toda la región puesto que abrió su economía a los inversores extranjeros antes que el resto. Puso en práctica desde el principio la privatización por medio de la adquisición extranjera, mientras que otros gobiernos prefirieron otros métodos: la venta a los inversores del propio país, la privatización al conjun-

to de trabajadores y dirección o los esquemas de bonos, emisión y suscripción. En la segunda mitad del decenio de 1990 otros países se incorporaron al pelotón de cabeza: Polonia sobrepasó a Hungría en términos de la cuantía de flujos de entrada de IED en 1996. La República Checa pasó a ser el segundo receptor en importancia de la IED en 1998 y a ocupar el primer puesto en 2002. El tamaño relativamente grande de estas economías, el inicio de la privatización mediante la venta y la implantación de políticas liberales favorables a la IED resultaron muy atractivos. También Eslovaquia cambió de política en 2000 y en estos últimos años ha ganado varios concursos importantes para inversiones *greenfield*.

Inesperadamente, los flujos de entrada de IED disminuyeron de los 22 mil millones de euros en 2002 a sólo 9 mil millones de euros en 2003 en los cinco nuevos miembros centroeuropeos de la UE (cuadro n.º 1). Los cinco nuevos miembros resultaron afectados por esta drástica disminución, aunque en diferente medida. En la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia los altos registros de IED en los años previos habían sido excepcionales, relacionados con entradas de capital para la compra de determinadas empresas nacionales (privatización de una sola vez). En Polonia la disminución respecto a 2002 no fue tan pronunciada dado que las operaciones de privatización habían tenido lugar unos pocos años antes. En Hungría los beneficios reinvertidos fueron sustanciales pero la nueva inversión fue muy baja. Este país y también la República Checa llegaron incluso a sufrir retiradas de capital de inversión extranjera. Los fabricantes del sector de la electrónica cerraron algunas filiales debido a la

Cuadro n.º 1

IED en los nuevos miembros de la UE

	Flujo de entrada, (millones de euros)		Flujo de entrada, <i>per capita</i> (en euros)	Stock, (millones de euros)	Stock <i>per capita</i> , (en euros)
	2002	2003	2003	2003	2003
República Checa	9.012	2.289	224	37.626	3.685
Hungría	3.026	2.182	215	37.907	3.747
Polonia	4.371	3.756	98	48.000	1.257
República Eslovaca	4.378	506	94	9.000	1.673
Eslovenia	1.707	160	80	4.000	2.002
5-NME	22.494	8.894	135	136.533	2.072

Fuente: Base de datos de la wiiw basada en las publicaciones del Banco Central de los países mencionados.

recesión global y al mayor atractivo de las localizaciones en China. La industria ligera emigró de la Europa central a la Europa Sudoriental. Las industrias intensivas en mano de obra emigraron debido a factores específicos de localización, concretamente a crecientes costes de producción.

No hay una correlación positiva entre la cuantía de IED y la tasa de crecimiento económico de la región en ninguno de los años del periodo reciente². Por lo general, la IED alcanzó máximos en años con grandes operaciones de privatización y éstas tuvieron lugar frecuentemente en años de bajo crecimiento, cuando los gobiernos estaban necesitados de ingresos

² Medir la contribución de la IED al crecimiento económico no lleva, por lo general, a resultados consistentes. Se ha demostrado una vinculación entre los dos fenómenos, pero la dirección en la que opera no está tan clara. Ver Lipsey (2000).

presupuestarios.³ A largo plazo sí existe alguna correlación positiva entre la velocidad del crecimiento económico y el flujo de entrada de IED, pero la causalidad entre ambos no está muy clara. El crecimiento puede generar la IED directamente por medio de los recursos financieros y la tecnología aportada o por el acceso a los mercados mundiales que posibilite. Y también indirectamente merced a su papel en el fortalecimiento del sector privado y a su apoyo al surgimiento de valores, mentalidades y comportamientos propios de la economía de mercado. Por otra parte, los inversores extranjeros

³ Mencinger (2003) expone una visión general bastante escéptica de la IED en los países en fase de transición sobre la base de una correlación negativa entre la IED y el crecimiento económico. En nuestra opinión, es inapropiado correlacionar los flujos de entrada de IED (que ayudaron a los países en fase de transición a salir de la recesión o amortiguarla) con la tasa negativa de crecimiento económico que se sufrió debida a la transición.

reaccionan positivamente a la consolidación de las reglas de la economía de mercado y a la reanudación del crecimiento económico en sí mismo en un proceso continuo de retroalimentación.

La rápida y exitosa transición a una economía de mercado que ha tenido lugar no habría sido normalmente posible sin los conocimientos y el capital aportados por los inversores directos extranjeros⁴. La reestructuración industrial, llevada a cabo tras la privatización, se intensificó posteriormente tras el asentamiento de las ETN. La producción y el empleo sufrieron retrocesos en la primera etapa de la transformación, pero las empresas se hicieron más eficientes y resistentes a la posterior presión competitiva. La recesión económica de la segunda mitad del decenio de 1990 en la República Checa difícilmente se podría haber superado sin la reestructuración del sector empresarial llevada a cabo por los inversores extranjeros. Pero la recesión 2000-2002 en Polonia se gestó mayoritariamente en el propio país, produciéndose y finalizando con independencia de los flujos de entrada de IED.

3. CAMBIOS EN LAS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DE LOCALIZACIÓN EN 5-NME DESPUÉS DE 2000

La proximidad de los 5-NME a los principales mercados de la UE, su avance en la transformación a una economía de mercado, y (después de 1998) las expectativas

de acceso a la UE brindaron un atractivo marco para la localización de IED. Factores negativos fueron el hecho de que eran países relativamente atrasados con infraestructuras obsoletas, activos productivos baratos, pero deteriorados y poder adquisitivo relativamente bajo, todo lo cual se veía parcialmente compensado por unos costes laborales más bajos y una demanda contenida de los consumidores. En una etapa muy temprana de la transformación, factores institucionales clave tales como el funcionamiento básico de una economía de mercado, la eficiencia de las administraciones públicas y la consolidación de un Estado de derecho fueron los principales determinantes de la elección de localización por los inversores. Asegurados ya los fundamentos básicos, los factores macroeconómicos, tales como los costes y la formación de la mano de obra, la productividad, el tipo de cambio, la tasa de inflación y la fiscalidad se han ido haciendo cada vez más importantes. En una etapa superior de desarrollo la creación de redes regionales y los efectos aglomeración se convertirán en los factores clave para atraer más IED.

Después de haber transcurrido más de un decenio desde el inicio de la transformación económica y el establecimiento de los primeros proyectos de IED, los factores de localización en los 5-NME empezaron a cambiar vertiginosamente. A partir del año 2000 tuvieron lugar cuatro cambios que han tenido un impacto perdurable en la cuantía y características del flujo de entrada de IED.

- La privatización empezó a llegar a su final;
- Los salarios subieron y las divisas se apreciaron;

⁴ La única excepción es Eslovenia que tenía una economía integrada en la UE antes incluso de la transformación y una devaluación constante que compensó la eventual pérdida de competitividad.

- Aumentó la competencia mundial por la captación de inversiones *green-field* mediante la aplicación de incentivos;
- La incorporación a la UE pasó a ser una realidad, y su impacto previsible.

En el año 2000, la participación del sector privado en el PIB sobrepasó el 70% en los 5-NME, lo que significaba la plena privatización de los sectores económicos competitivos anteriormente en manos públicas. Tras alcanzarse la casi total privatización del sector manufacturero poca IED relacionada con la privatización ha ido a este sector, con la posible excepción de las industrias del acero y los productos químicos. Las inversiones *green-field* y las inversiones complementarias o inducidas en las filiales extranjeras han pasado a ser la principal forma de la IED.

A pesar de la relativa contracción de la IED a escala mundial, el volumen de IED recibido por los cinco países ha sido 18.611 millones de dólares (nada menos que el 2,85%) estimulada por las privatizaciones en los sectores Financiero, Energía y Telecomunicación.

La privatización y la adquisición extranjera en el conjunto de estos tres sectores de servicios han sido más desiguales que en el sector manufacturero. Los sectores Financiero, Energía y Telecomunicación se privatizaron con mayor retraso que los manufactureros y pasaron mayoritariamente a ser propiedad extranjera. La privatización de las empresas de servicios públicos relativos a estos sectores ha atraído desde que comenzó cantidades récord de IED. Por ejemplo, en la República Checa el gaseoducto de tránsito ha supuesto una inversión de 8 mil millones de dólares en 2002. Esta IED horizontal,

buscadora de mercado, fue el mayor proyecto unitario que se ha abordado en la región, debido a los ingresos previsiblemente altos por tasas de tránsito.

Mientras que el avance de la transformación de la estructura productiva y del marco institucional lograron reducir los costes de transacción, los costes de producción aumentaron en varios países. Los datos muestran un descenso continuado en la posición competitiva relacionada con los salarios en algunos países centroeuropeos en el periodo 2000-2002. El aumento de los salarios y la apreciación de la divisa fueron especialmente rápidos en Hungría donde los salarios medios mensuales en euros aumentaron un 49%. En la República Checa los salarios en euros subieron un 35% y en Polonia un 25%. Los salarios mensuales medios en 2002 se situaron por encima de los 1.000 euros en Eslovenia, en torno a 500 en la República Checa, Hungría y Polonia, 300 en Eslovaquia y sólo 150 en Rumania y Bulgaria. Retrocediendo a mediados del decenio de 1990 cuando los inversores extranjeros se establecieron en Hungría, los salarios medios mensuales en este país eran un 15% más bajos que en la República Checa y dos veces más altos que en Rumania. En 2002, los salarios húngaros igualaron a los checos y la delantera de ambos países respecto a Rumania y Bulgaria aumentó al triple. Este cambio radical en el panorama de los países de Europa central y oriental se debe al fuerte incremento de la productividad (y de los salarios) en países e industrias individuales.

Hungría destacó en la segunda mitad del decenio de 1990 con un crecimiento muy alto de la productividad de la mano de obra. Esto se debió principalmente a

la reestructuración y al impacto positivo de eficiencia aportada por las inversiones extranjeras. Entre 1995 y 2000 la productividad industrial aumentó a tasas anuales de dos dígitos. Pero en los dos años siguientes se redujo drásticamente por debajo del 5% anual. Esto significa que el aumento de los costes salariales no se pudo compensar con la mayor productividad de la mano de obra. El coste unitario de la mano de obra en términos monetarios (euros) aumentó en dos años aproximadamente un 15% en los 5-NME, pero un 30% en Hungría. En consecuencia, se produjo una clara pérdida de competitividad relacionada con los salarios en comparación con los países situados más al este. Ante esta situación, era previsible una rápida relocalización de las actividades productivas intensivas en mano de obra a países con salarios más bajos. Ahora bien, la decisión de seguir en la misma localización o abandonarla es enormemente compleja, dependiendo de una multitud de factores determinantes entre los que se encuentran las diferencias culturales, la menor productividad del trabajo, la inexistencia de enlaces importantes en la cadena de valor de la empresa, la inexistencia de redes de proveedores, factores institucionales débiles y ausencia de economías de aglomeración.

Las ETN pueden retirar bloques enteros de puestos de trabajo de países con salarios más altos y situarlos en países con salarios más bajos. En el más amplio contexto europeo esto significaría una relocalización de puestos de trabajo de los países miembros iniciales de la UE a los nuevos Estados miembros. Konings (2004) ha estudiado el efecto empleo de la IED en países inversores y receptores en Europa. Basándose en datos de empresas

de 1995-2000, demostró que a pesar de los altos diferenciales en costes salariales entre el este y el oeste de Europa, no se ha producido una relocalización masiva del empleo. Y no se produjo porque la diferencia de productividad de la mano de obra compensaba con creces las diferencias salariales. La relocalización del empleo tuvo lugar principalmente entre filiales en Europa Occidental y no hacia los 5-NME. Alzinger et al (1999) llegaron a resultados similares cuando compararon el empleo en empresas austriacas con y sin una filial en países de Europa central y del este. El problema de tales hallazgos es que se refieren a un periodo en el que captar el mercado de estos países era la mayor fuerza impulsora de la IED, y que no se refieren solamente a inversiones *greenfield*. Además, las medias entre empresas de diferentes industrias no significa que en ciertas industrias específicas o que en una u otra ETN no pudiera producirse tal relocalización.

Dörrenbächer (2002) presenta ejemplos de inversores alemanes en Hungría que desarrollaron o sanearon filiales de acuerdo con las competencias locales. Todas las instalaciones de tipo montaje-ensamblaje contenidas en la muestra se cerraron o vendieron después de diez años de funcionamiento. De acuerdo con informes de prensa, la mayoría de los fabricantes de calzado abandonaron Hungría en 2003 y se trasladaron a destinos asiáticos. ETN europeas del sector de tecnología media-alta, como Elektrolux y Philips ampliaron sus subsidiarias y se llevaron factorías completas fuera de los 15 países de la UE. Esto demuestra una reacción dinámica a las cambiantes ventajas de localización. Varios estudios llegaron a la conclusión de que cuanto más

profunda es la integración de una subsidiaria en la red de la ETN y más alta su competitividad, mejores son sus probabilidades de supervivencia y desarrollo. Un proyecto liderado por Jen Gristock (2003) marcó el objetivo de trazar las «redes industriales emergentes» en los países de la Europa central y oriental basándose en el estudio de casos (ver, por ejemplo, Yoruk 2002). En el sumario de hallazgos del estudio de casos, Radosevic (2002) apunta que las empresas de la Europa central y del este han hecho progresos durante los últimos diez años mejorando sus capacidades de marketing, financieras y de organización. Pero por mucho que hayan aumentado sus capacidades organizativas y directas rara vez les han permitido ir más allá del papel en la red que les fue impuesto por sus principales propietarios extranjeros. Cuanto más profunda sea la integración de una filial en la red de ETN y más alta su competencia, más inmune será a la deslocalización y mejores serán sus probabilidades de supervivencia y desarrollo.

4. LA EXPORTACIÓN COMO PRINCIPAL FUERZA IMPULSORA DE LA IED MANUFACTURERA EN LOS AÑOS RECIENTES

Las inversiones buscadoras de mercado local y de eficiencia (basado en bajos costes laborales) han sido atraídas hacia los 5-NME. Estas dos motivaciones son difíciles de dissociar y pueden estar presentes en el mismo proyecto de inversión. Pero observaremos las diferencias entre las empresas de propiedad local (EPL) y las empresas con inversión extranjera (EIE) en términos de propensión a la exportación basándonos en el indicador «expor-

tación dividido por ventas» comparando los dos conjuntos⁵. Situaremos las industrias en dos categorías. En la categoría denominada «industrias orientadas al mercado interno» el indicador «exportación dividido por ventas» está por debajo del 30%; en las industrias exportadoras este indicador está por encima del 70%. El resto de las industrias produce a la vez para la exportación y para el mercado interior. También podemos comparar el empleo, las ventas y la productividad de la mano de obra en los sectores de propiedad nacional y de propiedad extranjera para los dos tipos de industrias (cuadro n.º 2). (Ver también cuadro n.º 1 y 2 del Anexo para la distribución por sectores de la IED, y la penetración extranjera y propensión a la exportación en Hungría).

Entre los nuevos cinco miembros de la UE, la industria húngara tiene la más alta participación de filiales extranjeras en la producción manufacturera y en exportaciones. También muestra la mayor diferencia en términos de orientación a la exportación entre el sector nacional y el de propiedad de mayoría extranjera⁶. Esta

⁵ Conjunto de datos de empresa con inversión extranjera (EIE) y empresa local (EL): esta base de datos se fundamenta en los datos agregados de balances de las compañías. Separa a las compañías con participación extranjera en el capital social por encima del 10% (empresa con inversión extranjera) y el resto de las compañías (empresas de propiedad local). Este límite de tamaño coincide con la definición estándar de IED y cubre en su mayor parte empresas bajo control extranjero. Los indicadores incluidos en la base de datos son: capital social, ventas, valor añadido, empleo, salarios, ventas de exportación, beneficios, salidas de inversión. Cubren las industrias manufactureras del ISIC de 2 dígitos (códigos 15 a 37). Fuentes: Hunya 2000, 2002, 2003.

⁶ En Hungría, las empresas de propiedad local (ELs) exportaron 22-23% de su producción en 1998 y también en 2001. Para las EIEs la participación de la exportación es mucho mayor y también aumentó del 56% en 1998 al 64% en 2001.

Cuadro n.º 2

**Participación de las empresas con inversión extranjera (EIE)
en las ventas y exportaciones del sector manufacturero
(%)**

	1996	1998	2001
Ventas			
Rep. Checa	22,6	31,6	53,3
Hungría	61,4	70,0	72,5
Polonia	17,4	40,0	52,0
Eslovaquia	21,6	36,2	59,3
Eslovenia	19,6	24,4	29,3
Exportaciones			
Rep. Checa	15,9	47,5	69,3
Hungría	77,5	85,9	87,9
Polonia	26,3	52,3	66,2
Eslovaquia	n.d.	59,0	74,9
Eslovenia	25,8	32,9	36,8

Cobertura por tamaño: Hungría y Eslovenia: todas las empresas; República Checa, empresas con más de 20 empleados; Polonia: empresas con más de 5 empleados.

EIE - Empresa con Inversión Extranjera: compañías con al menos el 10% del capital social de propiedad extranjera. Hungría desde 2000: compañías con al menos el 10% del capital social de al menos de un propietario extranjero. Estonia: empresas con propiedad extranjera mayoritaria.

Fuente: Base de datos de WIIW sobre empresas con inversión extranjera, basada en fuentes nacionales.

dualidad se desarrolló durante el último decenio, principalmente por la nueva IED que llegó al país.

4.1. La IED en la industria en Hungría

Las industrias exportadoras en Hungría en 2001 eran las siguientes: prendas de vestir, cuero, maquinaria de oficina, maquinaria eléctrica, aparatos de radio y televisión, vehículos de motor, mobiliario y

otras manufacturas (ver también los cuadros n.º 1 y 2 del Anexo), principalmente en los sectores productores de los bienes de consumo final. Esto no significa que las filiales sólo sean del tipo montaje-en-samblaje, también pueden ser productoras de componentes en el mismo sector. Los costes de mano de obra deben haber sido un factor importante que ha llevado a esta especialización. Las industrias del sector extranjero volcadas al mercado interno en 2001 fueron las si-

guientes: comestibles y bebidas, tabaco, edición e impresión, coque y petróleo, y minerales no metálicos. Esta lista que se ha mantenido estable durante muchos años, no producirá sorpresa alguna, pues en realidad se trata de productos que requieren proximidad a los mercados, normalmente están organizados sobre una base nacional, tienen elevados costes de transporte o se ven afectados por alguna clase de restricción comercial.

La cuestión es: ¿cuál de los dos grupos de industrias fue el objetivo predilecto de la IED en el periodo 1998-2002? La cuantía de la IED en el segmento de la manufactura con destino al mercado interior (calculada a grandes rasgos como $DA+DE+DF+DI^7$) fue de 1.800 millones de euros en 1998 ó 31% del total del sector fabril IED⁸. Aunque el *stock* de IED en este sector se duplicó en cuatro años, su participación se redujo al 26% en 2002. La participación de las industrias orientadas a la exportación (que en un sentido más amplio comprenden $DB+DC+DL+DM+DN$) era el 42% en 1998 suponiendo un *stock* de IED de 2.400 millones de euros; en 2002 su participación aumentó al 47%, y el *stock* de IED llegó a 6.400 millones de euros. Ya en el primer año, la IED en las industrias exportadoras fue superior a la de las orientadas al mercado interno y la diferencia entre los dos sectores aumentó en los cuatro años siguientes. La primera clase (dirigida a la exportación) creció a la misma tasa a la que se redujo

la que iba orientada al mercado nacional, mientras que las industrias que servían a ambos mercados mantuvieron su posición.

Las filiales extranjeras absorbieron al 45% del empleo en las manufacturas tanto en 1998 como en 2001. El contingente de empleados aumentó de 355.000 a 370.000.

a) En las industrias orientadas al mercado interior: las EIE emplearon el 27% de los trabajadores en 1998 y el 21% en 2001. Estos porcentajes en las EPL fueron del 28% y del 27% en los dos años, respectivamente. Así pues, mientras que el sector de propiedad extranjera estaba reduciendo la mano de obra en las industrias orientadas al mercado interior, el sector de propiedad local la mantuvo.

b) En las industrias orientadas al mercado extranjero: las EIE emplearon el 36% de su mano de obra en 1998, y en 2001 cerca del 46%. Hubo dos industrias orientadas a la exportación, la maquinaria eléctrica y los aparatos de radio y TV, en las que se creó la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo del sector extranjero, 20.000 en cada una de ellas. Las otras industrias de exportación no experimentaron cambios significativos en el empleo. En realidad, estas dos industrias son responsables de todo el aumento del empleo extranjero entre los dos años, ya que otras industrias normalmente perdieron empleo.

4.2. La IED en la industria en la República Checa

El sector manufacturero en la República Checa tiene una estructura propiedad extranjera/nacional más equilibrada que

⁷ Véase el significado de los códigos NACE en el cuadro n.º 1 del Anexo. No se dispuso de un desglose más detallado.

⁸ El cálculo del capital por industria en Hungría es rudimentario para los años anteriores a 1999 (capital suscrito), y solamente comprende el neto de los accionistas para 2002.

en Hungría. Las empresas nacionales exportaron el 31% de sus ventas en 2001, más que en Hungría; las EIE exportaron el 61% de su producción, casi dos veces más que las empresas nacionales, pero menos que en Hungría. La diferencia entre los sectores extranjero y nacional aumentó también pero menos que en Hungría durante estos últimos años.

La IED orientada al mercado interno en la República Checa se encuentra en los siguientes sectores: productos alimentarios, tabaco, edición e impresión, coque y petróleo, las mismas que en Hungría. Estas industrias atrajeron 1.300 millones de euros de IED en 1998, esto es el 23% de la IED en las manufacturas; en 2002 el *stock* acumulado ascendió a 2.100 millones de euros, el 16% del total manufacturero. La decreciente participación indica las limitadas perspectivas de crecimiento de las industrias que venden predominantemente al mercado local.

Las industrias orientadas a la exportación en el sector extranjero checo son: textiles, prendas de vestir, cuero, metales trabajados, maquinaria en general, máquinas de oficina, vehículos de motor, otros equipos de transporte. Hay un mayor número de ramas que en Hungría, que comprenden también un mayor número de las actividades de la maquinaria para el trabajo de metales así como de textiles. Una diversificada estructura industrial y exportadora es tradicional en la República Checa y parece que los inversores extranjeros han encontrado buenas oportunidades para mantener sobre una amplia base las manufactureras dirigidas a la exportación. En 1998, estas industrias con vocación exportadora tenían un *stock* de IED de 1.500 millones de euros, el 27% del *stock* total en la manufactura.

En 2002, el *stock* ya era de 4.300 millones de euros y suponía una participación del 33%.

En las industrias orientadas a la exportación en 2001 el sector extranjero empleó al 42% de su masa laboral, un poco menos que tres años antes, mientras que el sector doméstico la mantuvo en el 44%. No es un gran cambio estructural, especialmente si se compara con Hungría. La falta de diferencia en la estructura industrial de los sectores de propiedad nacional y de propiedad extranjera en términos de orientación a la exportación es un rasgo sorprendente de la República Checa. La inversión directa extranjera no creó nuevas industrias orientadas a la exportación, sino que se introdujo en aquéllas en que las firmas locales habían estado orientadas a la exportación utilizando las habilidades técnicas y capacidades de producción de que disponían.

4.3. La IED en la industria en Polonia

Polonia es un caso totalmente diferente si se compara con Hungría y la República Checa. La orientación al mercado nacional prevalece en el sector extranjero y es difícil encontrar industrias básicamente orientadas a la exportación. Siendo como es un país relativamente grande con una industria diversificada, las participaciones de las exportaciones respecto a las ventas fueron relativamente reducidas. En 1998 las empresas domésticas manufactureras exportaron el 17% de su producción, las EIE el 28%, y la diferencia aumentó al suponer esas participaciones en 2001 el 18% y el 32% respectivamente. Incluso en el último año, la

participación de la exportación en las extranjeras fue tan pequeña como la de las firmas locales checas.

En Polonia (año 2001) sólo había dos sectores exportadores: el cuero y el mobiliario, mientras que siete sectores receptores de IED estaban orientados al mercado interno. Excepcionalmente y a diferencia de lo ocurrido en los otros países estudiados, los sectores con las más altas participaciones de la exportación atrajeron relativamente menos IED que las industrias orientadas al mercado doméstico. Los sectores que ganaron importancia como objetivo de la IED fueron la industria de la madera y el papel que exportaron la mitad de su producción en 2001, y las industrias de trabajo de metales con una participación de la exportación del 33%. Así pues, la orientación a la exportación de la IED no se confirma en el caso de Polonia en la manera en que lo hizo para Hungría y la República Checa.

A pesar de todas las diferencias entre países, es obvio que la IED se concentra en los sectores orientados a la exportación. Estos sectores también están creciendo más deprisa que los sectores orientados al mercado interior. Las empresas de propiedad local son más frecuentes en los sectores orientados al mercado doméstico que entre los exportadores. El sector exportador se caracteriza claramente por una dicotomía extranjero - doméstico.

5. POLÍTICAS DE IED PARA OPTIMIZAR LAS LOCALIZACIONES

La actitud general de los gobiernos es «cuanta más IED, mejor» y, por lo tanto, aplican políticas específicas para hacer que sus países sean atractivos para los

inversores extranjeros. Las razones para la creación de incentivos a la IED en los 5-NME son las genéricas (Bloomström y Kokko 2003): el déficit de información y los costes de búsqueda de las empresas extranjeras en comparación con las locales; de la IED se espera la creación de puestos de trabajo, los estímulos al crecimiento y las externalidades positivas. Los inversores consideran los incentivos como una prueba importante del compromiso de los gobiernos en el apoyo a la IED. Pero una proliferación de incentivos incrementaría el coste público de las inversiones y estimularía una competencia contraproducente entre los países receptores. Para evitar esos efectos adversos, la regulación de la competencia en la UE prohíbe la discriminación de inversores extranjeros frente a los locales y fija un techo a los incentivos para evitar un exceso de gasto público y unas injustas y desproporcionadas subvenciones y ayudas. Las regiones con bajas rentas y alto desempleo ofrecen habitualmente ventajas adicionales.

La herramienta más significativa en materia de política de atracción de IED en los países en transición (entre ellos los 5-NME) fue la privatización y la liberalización radical de la economía. El tipo o forma de llevar a cabo la privatización era importante: las privatizaciones internas y mediante emisión de bonos prohibían la IED, actuaban como mecanismos para asegurar el empleo y frenaban la reestructuración (el principal ejemplo fue la República Checa). Los países que optaron por la privatización mediante venta al mejor postor generaron una reestructuración más rápida y más volumen de IED. Medidas adicionales trataron de limitar los efectos negativos sobre el empleo de

Cuadro n.º 3

Tipos de impuesto sobre sociedades
(%)

	2003	2004
República Checa	31	28
Hungría	18	16
Polonia	27	19
República Eslovaca	25	19
Eslovenia	25	25
UE-15	35	—
Irlanda	12,5	—

Fuente: Ministerios de Finanzas de los respectivos países.

la privatización mediante venta a inversores extranjeros. Los contratos con inversores extranjeros incorporaban frecuentemente garantías de mantenimiento de un nivel específico de empleo durante un cierto periodo a cambio bien de precios más bajos o bien de incentivos adicionales. Esta política fue más importante en Polonia y Rumania que en Hungría. El impacto negativo de las condiciones fue señalado por Hunya y Kalotay (2000) mientras que de acuerdo con Lavigne (1999) los contratos de privatización que limitaban las actividades de los inversores extranjeros tuvieron algunos efectos positivos.

Un entorno institucional generalmente favorable a la inversión se considera como la mejor política para la IED. Impuestos bajos, políticas flexibles en el mercado de trabajo pero altos niveles de educación y formación puede hacer que un país resulte atractivo. El impuesto sobre sociedades se ha rebajado en la ma-

yoría de los países y es mucho más bajo que en la mayoría de la UE-15 (ver cuadro n.º 3). Todavía está por ver cómo esta competencia fiscal afectará a los ingresos y al déficit de los presupuestos públicos y, consecuentemente, a la capacidad para financiar inversiones públicas.

Aun así, los inversores esperan que se aporte un paquete adicional de incentivos, aun cuando rocen el límite legal marcado por la UE. Eslovaquia, por ejemplo, anunció que la futura factoría de Hyundai recibiría un paquete de incentivos igual al 15% del valor de la inversión. El gobierno húngaro, en una fase previa de pugna por hacerse con este proyecto, había anunciado que no estaba dispuesto a pagar tanto.

Las actuales políticas de inversión en los 5-NME están en sintonía con las regulaciones de la UE. Las subvenciones se conceden para fomentar las inversiones en regiones atrasadas, para crear un gran número de centros de trabajo y para la in-

versión en instalaciones de alta tecnología e I+D. Los gobiernos consideran que estas políticas son necesarias a la vez que útiles y beneficiosas a largo plazo. Pero las herramientas tradicionales de fomento distan mucho de ser suficientes para la mejora y modernización en las industrias basadas en redes, tal como sucede en el sector de la automoción. Éstas requieren integración entre las políticas de IED, el sistema educativo de formación profesional y la política de innovación tecnológica. Los primeros pasos a lo largo de esta estrategia han sido los «programas nacionales de subcontratación» en la República Checa y el «programa integrador» húngaro. Otros nuevos programas apoyan la concentración regional y la formación de *clusters* de empresas. Radosevic (2002) defiende que más inversión del mismo tipo puede dar lugar a una masa crítica de inversiones más allá de la cual la *clusterización* y el desarrollo de una red local de proveedores se hace inevitable. Las filiales también pasarían por un proceso de diferenciación tras el cual algunas de ellas alcanzarían capacidades competitivas superiores y reestructuración de los órdenes de producción. Por ejemplo, la industria electrónica en Hungría simplificó las actividades de producción de componentes y de montaje, al tiempo que amplió las actividades de servicios e I+D.

6. EL IMPACTO DEL ACCESO A LA UE

Con el ingreso de los 5NME en la UE, algunos factores de localización de IED han mejorado mientras que otros, los decisivos, se han hecho más complicados. En primer lugar, los costes de transacción se han reducido debido, en especial, a la reducción del procedimiento aduanero.

Aumentó la estabilidad económica y las aguas políticas se serenaron. Pero los nuevos miembros también tuvieron que soportar algunos costes de cumplimiento de las normas y restricciones de la UE respecto a la IED que pueden incrementar el coste de la inversión. Las áreas no sometidas a la regulación de la UE pueden seguir manteniendo cierto margen de autonomía nacional como los regímenes de imposición fiscal, las monedas nacionales y los marcos institucionales. La IED que se vierte en la construcción (por ejemplos, carreteras, instalaciones medioambientales) puede aumentar cuando los nuevos miembros tengan acceso a los fondos de la UE. La inversión en infraestructura física puede realizarla cualquier contratista europeo. La IED en agricultura también se verá alentada por una gradual liberalización de la propiedad de la tierra.

Las ventajas en costes laborales en comparación con la Europa Occidental se mantendrán durante bastante tiempo y estimularán la IED en busca de eficiencia (reducción de costes por la vía salarial). Las compañías europeas podrán fortalecer su competitividad mundial que se está resintiendo por culpa de un euro fuerte y de un débil desarrollo de la productividad mediante la relocalización de partes del proceso de producción hacia áreas más baratas de la UE. La segmentación geográfica de la producción puede fortalecer la posición competitiva de las compañías multinacionales en su conjunto y de esta manera estabilizará por igual los centros de trabajo en las sedes centrales y en las subsidiarias. Al mismo tiempo, los nuevos miembros irán abandonando las manufactureras de baja tecnología e intensiva en mano de obra, que se mudará a países más hacia el Este.

Las ETN están ajustando su estructura a las nuevas exigencias del espacio económico europeo ampliado. Se especializan, cierran o amplían la producción a varios centros en los nuevos Estados miembros y también transfieren producción a ellos.

7. CONCLUSIONES

La elevada IED *per cápita* y la fuerte penetración de la IED en los NME es el resultado de la coincidencia de un rápido crecimiento internacional de la IED con el proceso de transformación en el decenio de 1990. Los inversores aumentaban y los países en transición necesitaban nuevo capital y tecnología al tiempo que ofrecían activos y mano de obra baratos.

La mayoría de la IED que se atrajo en el decenio de 1990 estaba orientada al mercado local. Sólo algunos países y algunas industrias fueron el destino elegido para la instalación de ETN filiales con vocación exportadora. Después del punto álgido alcanzado en 2002 queda poco margen para que las inversiones orientadas al mercado local crezcan con mayor fuerza que el propio mercado local. La privatización se limitará a sólo unas pocas empresas de servicios públicos y a la adquisición de participaciones públicas residuales. Sin embargo, hay mucho margen para una IED orientada a la exportación, profundización de la incorporación a redes, externalización del sector de servicios y funciones de sede central.

Los principales centros de la industria manufacturera exportadora se encuentran en la República Checa y Hungría; también concentran estos países las industrias más modernas. Nuevas instalaciones para el montaje de automóviles se levantan

ahora en Eslovaquia, mientras que las industrias de baja tecnología de los textiles y las prendas de vestir se trasladan a Rumania. Algunas IED establecidas desde hace años en los 5NME los abandonaron debido a los crecientes costes salariales y a la emergencia de competencia en la Europa oriental. A medida que las filiales se integran en las redes de las ETN y que los países receptores pueden asegurar su permanencia y crecimiento, la política de IED ha empezado a apoyar la creación de redes de agentes económicos y la mejora de las habilidades técnicas y capacidades tecnológicas en lugar de ofrecer incentivos genéricos a todas las clases de IED.

La literatura sobre el estudio de casos identifica al menos dos tipos de estrategias de las ETN. Uno de ellos crea filiales de baja competencia en las que unos cambiantes factores de localización pueden llevar fácilmente al cierre de las filiales. La otra estrategia es la de la filiales de aprendizaje en la que la mejora tecnológica, la creación de redes y las competencias locales permiten una adaptación dinámica a las nuevas circunstancias del mercado mundial y de la estrategia empresarial.

El futuro crecimiento económico de los nuevos miembros de la UE depende en gran medida de la capacidad de estos países para integrar las filiales extranjeras en la economía local y viceversa, en la capacidad para integrar las compañías locales en las redes internacionales de producción. Ambos procesos exigen esfuerzos en el terreno de la educación y de la investigación para atraer inversiones creadoras de nuevos puestos de trabajo de calidad superior y segmentos de producción de alto valor añadido.

Cuadro n.º 1
Stock de IED en la industria manufacturera. Distribución por sectores (Código NACE)
(millones de euros)

	R. Checa (2002)	Hungría (2002)	Polonia (2002)	R. Eslovaca (2003)	Eslovenia (2002)
DA Productos alimentarios; bebidas y tabaco	1.557,1	2.187,5	3.577,6	376,1	74,1
DB Textiles y productos textiles	399,1	253,2	231,1	36,6	39,8
DC Cuero y productos del cuero	100,9	80,3	—	25,5	35,8
DD Madera y productos de la madera	170,4	144,9	1.904,8	30,1	8,3
DE Pasta, papel y ptos. de papel, edición e impresión	791,8	467,1	—	138,0	258,9
DF Coque, productos del refinado de petróleo y combustible nuclear	253,2	253,2	217,9	41,4	351,1
DG Elementos químicos, ptos. químicos y fibras artificiales	948,2	1.698,6	2.025,1	283,2	544,2
DH Productos del caucho y plásticos	839,9	511,8	1.069,2	94,4	200,9
DI Otros productos de minerales no metálicos	1.675,2	601,9	—	161,0	85,7
DJ Metales básicos y productos de metales trabajados	1.191,7	644,2	874,8	1.108,2	105,0
DK Maquinaria y equipos n.c.e.o.i.	725,9	752,3	495,8	158,5	159,4
DL Equipos eléctricos y ópticos	1.857,5	2.704,1	539,0	182,8	125,8
DM Equipos de transporte	2.272,3	3.230,0	2.280,3	160,4	53,5
DN Fabricación n.c.e.o.i.	303,3	91,7	—	47,3	4,8
Otras industrias no clasificadas	—	—	3.339,6	—	—
D Fabricación	13.086,5	13.585,5	16.378,7	3.153,2	1.696,2
IED total	36.883,8	29.653,1	45.738,4	8.409,0	3.918,1

Observaciones:

República Checa: capital social, beneficios reinvertidos, préstamos.

Hungría: capital social y beneficios reinvertidos.

Polonia: capital social, beneficios reinvertidos, préstamos.

República Eslovaca: capital social, beneficios reinvertidos en el sector empresarial.

Eslovenia: capital social, beneficios reinvertidos, préstamos.

Fuente: Bancos centrales de los respectivos países de acuerdo con la posición de inversión internacional (PII).

Cuadro n.º 2

Industrias orientadas al mercado interno y a la exportación en Hungría: el papel de las filiales extranjeras (EIE)

	Stock IED Millones euros (volumen acumulado)		Stock IED manufactura (%)	Exportación. Manufacturas (%)	Exportación de EIE/ (filiales de extranjeras) (%)	Export. de EIE/ Export. del sector (%)	Export./ Ventas de las EIE (%)	Empleo manufacturero (%)	Empleo de las EIE (%)
	1998	2002							
Industrias orientadas al mercado interno									
DA	1.170,1	2.187,5	16,1	6,1	4,4	65,0	20	15,4	13,5
DE	292,1	467,1	3,4	1,5	1,3	65,0	25	5,3	3,0
DF	1,9	217,9	1,6	2,2	2,5	100,0	16	1,4	3,1
DI	306,4	601,9	4,4	1,2	0,9	62,0	24	3,9	3,1
	1.770,4	3.474,3	25,6	11,0	9,1			26,0	22,7
Industrias orientadas a la exportación									
DB	159,5	253,2	1,9	3,5	3,0	75,0	80	12,8	9,8
DC	43,1	80,3	0,6	0,8	0,7	80,0	81	2,9	3,4
DL	1.298,0	2.704,1	19,9	42,7	47,1	96,0	90	18,3	28,2
DM	825,3	3.230,0	23,8	20,9	22,9	90,0	90	5,6	7,5
DN	44,4	91,7	0,7	1,0	0,8	0,8	70	3,8	2,2
Resto industrias manufactureras	2.370,3	6.359,3	46,8	68,9	74,5	74,5		43,4	51,1
D	5.706,6	13.585,5	100,0	100,0	100,0	88,0	64	100,0	100,0

Cuadro n.º 3

Flujos de entrada de IED

(en millones de dólares EE.UU.)

	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%
Total mundial	478.082	100,0	694.457	100,0	1.088.263	100,0	1.491.934	100,0	823.825	100,0	651.188	100,0
Unión Europea	127.919	26,8	262.216	37,8	487.898	44,8	808.519	54,2	389.432	43,3	374.380	57,5
Reino Unido	33.229	7,0	74.324	10,7	87.973	8,1	116.552	7,8	61.958	7,5	24.945	3,8
Francia	23.174	4,8	30.984	4,5	47.070	4,3	42.930	2,9	55.190	6,7	51.505	7,9
Alemania	12.244	2,6	24.593	3,5	54.754	5,0	195.122	13,1	33.918	4,1	38.033	5,8
EE.UU.	103.398	21,6	174.434	25,1	283.376	26,0	300.912	20,2	143.978	17,5	30.030	4,6
China	44.237	9,3	43.751	6,3	40.319	3,7	40.772	2,7	46.846	5,7	52.700	8,1
Japón	3.224	0,7	3.193	0,5	12.741	1,2	8.322	0,6	6.243	0,8	9.326	1,4
PA-10*	10.234	2,1	15.218	2,2	18.142	1,7	20.025	1,3	17.972	2,2	21.526	3,3

Fuente: ICE. Datos UNCTAD (2003).

* Países de la ampliación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTZINGER Wilfried: «Substituieren Österreichs Direktinvestitionen in Osteuropa die heimische Produktion? Ergebnisse einer Betriebsbefragung». *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1-2/1999, 136-146, 1999.
- BELLAK, Christian and ROSSAK, Stefanie (2000): *International Production Patterns*. WU-Wien, texto mimeografiado.
- BLOMSTÖM, M. and KOKKO, A. (2003): «The economics of foreign direct investment incentives». En Hermann, H. y Lipsey, R. (dtres.): *Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries*. Springer-Verlag, Berlin
- DAMIJAN, Jože and Matija ROJEC (2004): *Flying geese model: accounting for structural change and productivity growth in CEECs in the 1990s*. Informe de Investigación de WIIW de próxima aparición.
- DÖRRENBÄCHER, Christoph (2002): *National Business Systems and the International Transfer of Industrial Models in Multinational Corporations: Some Remarks on Heterogeneity*. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, propuesta para debate n.º FS I 02-102, marzo.
- GRISTOCK, Jen *et al.* (2003): *Understand the Emergence of Industrial Networks*. Informe final del proyecto ERSC «The emerging industrial architecture of the wider Europe», UCL, London, www.ssees.ac.uk/esrc.htm
- HUNYA, Gábor (dir.) (2000): *Integration Through Foreign Direct Investment. Making Central and Eastern European Industries Competitive*, Edward Elgar Publ., Cheltenham, UK y Northampton, USA.
- HUNYA, Gábor y Kálmán KALOTAY (2000): «Privatization and FDI in Central and Eastern Europe», *Transnational Corporations*, Vol. 9, No. 11, pp. 39-66.
- HUNYA, Gábor (2001): «Database on foreign investment enterprises (foreign affiliates) in comparison with domestic-owned enterprises (DEs) in the Czech Republic, Estonia, Hungary, Poland and Slovenia in 1993-1999», preparado en el marco del proyecto de investigación PHARE-ACE P97-8112-R, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), Vienna, texto mimeografiado.
- HUNYA, Gábor (2002): *Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries*. The Vienna Institute (WIIW) Research Reports, No. 284. Mayo.
- HUNYA, Gábor (2003): «Structural Development of Manufacturing FDI», in: Michael Landesmann (ed.): *WIIW Structural Report 2003 on Central and Eastern Europe*, Volume 2, October, pp. 26-48.
- KALOTAY, Kálmán (2001): «The contribution of foreign direct investment to transition revisited», *The Journal of World Investment*, 2 (2), pp. 259-276.
- KONINGS, Jozef (2004): «The employment effects of foreign direct investment», *EIB Papers*, (European Investment Bank), Vol. 9. No. 1. pp. 86-108.
- LIPSEY, Robert E. (2000), «Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries», *Transnational Corporations*, Vol. 9, No. 1, Abril, pp. 67-95.
- MENCINGER, Joze (2003): «Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?», *Kyklos*, No. 4.
- LAVIGNE, M. (1999): *The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy*, London, Macmillan
- RADOSEVIC, Slavo (2002): *The emerging industrial architecture of the wider Europe: the co-evolution of industrial and political structures*, documento de trabajo n.º 29, UCL, London, www.ssees.ac.uk/esrc.htm
- SASS, Magdolna (2004): «FDI in Hungary: the first mover's advantage and disadvantage», *EIB Papers*, Vol. 9. No 2, pp. 62-91.
- ZHANG K.H., and MARKUSEN, J. R. (1999): «Vertical Multinationals and Host country Characteristics», *Journal of Development Economics*, vol. 59, pp. 223-252.