

# Las trasnacionales chilenas y la integración regional

ANTONIO DAHER

**En América Latina existe una independencia entre los acuerdos de integración regional y la inversión externa directa, sea esta de origen extrarregional, o, como en la década actual, más intrarregional. Las trasnacionales chilenas se perfilan como precursoras de una nueva fase de integración, la de los factores productivos, yendo así más allá de los acuerdos de integración en el área. Chile es uno de los 10 países en desarrollo que más invierte en el exterior, y sus capitales explican casi la mitad de las nuevas corrientes intrarregionales de inversión en América Latina, imprimiéndoles, en gran medida, su sello más globalizante que regionalista.**

Una extensa publicación del Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales (Unctc) señalaba que tradicionalmente América Latina absorbía la mitad de los flujos de inversión externa directa (IED) hacia los países en desarrollo, constatando sin embargo una declinación después de 1981, asociada a la crisis económica general de la época (Daher). El 70% de la participación latinoamericana en la inversión externa directa era captado por sólo tres países: Argentina, Brasil y México. Esta situación cambiaría en los años 90 (Marconnet/Fremaux).

Según la Cepal (1998a), en el periodo 1990-1996 América Latina captó 144.000 millones de dólares, el 31% de la inversión extranjera directa destinada a los países en desarrollo, contrastando con el 64% de Asia, el 5% de Africa y el

---

ANTONIO DAHER: académico de la Universidad Católica de Chile; miembro de la Sociedad Interamericana de Planificación y de la Asociación Española de Ciencia Regional, Faculty Associated, Lincoln Institute, Cambridge; consultor de Ilpes-Cepal y de Unchs, Naciones Unidas; autor de más de 50 publicaciones en libros y revistas científicas.

**Nota:** El autor agradece la valiosa información elaborada particularmente para este estudio por el Banco Central de Chile, así como la colaboración del Comité de Inversiones Extranjeras y de la Cámara de Comercio de Santiago. También el autor expresa su especial reconocimiento a Guillermo Arntz, Andrés Frávega, Gabriel Galindo, Miguel García, Ignacio Maturana, Juan Carlos Muse y Enrique Van Rysselberghe, asistentes de esta investigación, la cual se desarrolló con el patrocinio del Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología.

**Palabras clave:** integración, inversión externa, globalización, Chile, América Latina.

0,4% de Europa (en desarrollo). En 1996, la distribución al interior de la región fue la siguiente: Brasil, 26%; México, 20%; Argentina, 10%; Chile, 9%; Perú, 8%; demás países, 27%. Chile detentaba el mayor incremento respecto a 1995, con 141% en términos absolutos. Brasil, a su vez, resurgió como principal receptor de inversión (sólo el 2,8% de su inversión externa acumulada a 1996 se originó en los 90). La Cepal constata tres tendencias hacia una mayor diversificación geográfica: el descenso de la participación relativa de los principales receptores, el fortalecimiento de la intervención de los países de tamaño medio, y el estancamiento en el caso de las economías pequeñas. Esto se complementa con la proporción de IED externa directa frente al PIB de cada país: en 1996, Brasil captó inversión equivalente al 1,97% de su producto; Argentina, al 1,78%; y México, el 2,41%. Entre las economías medianas, Chile recibió aportes equivalentes al 7,43% de su PIB –el mayor porcentaje del área–; Bolivia, al 6,68%; Perú, al 6,07%; y Colombia, al 5,37%. En contraste, países de menor tamaño, como Ecuador y Uruguay, lograron atraer recursos externos proporcionales al 2,53% y 1,22%, respectivamente. Del producto regional total de América Latina y el Caribe, Brasil representa el 37%, Argentina el 16%, y Chile, Perú, Colombia y Venezuela, un 4% cada uno. La relación entre el ahorro interno bruto y el PIB, en el periodo 1991-1995, fue de 25,2% en Chile (sólo superado, en la región, por Panamá); 18,7% en Perú; 18,1% en Argentina; 17,1% en Brasil y 6,0% en Bolivia (Cepal 1998a).

Un reporte sobre la inversión mundial elaborada por la Unctad (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) confirma el incremento sustancial de las inversiones intrarregionales en América Latina, con Chile, Brasil y Argentina como los principales países colocadores, y Argentina, Perú y Venezuela como los principales captadores. En los países en desarrollo de todo el mundo, Brasil, México, Argentina, Perú y Chile ocupan los lugares 2º, 5º, 7º, 8º y 9º, como receptores de inversión extranjera directa. Más interesante aún resulta constatar que, entre las 10 naciones en desarrollo que más invierten en el exterior figuran sólo dos latinoamericanas, Brasil y Chile, en los lugares 8º y 9º, respectivamente. De acuerdo con datos de la Cepal (1998a) para el periodo 1992-1996, la inversión directa chilena en Argentina fue equivalente al 54,1% de la aportada por América Latina y el Caribe, y al 10,4% de la inversión total que ingresó a ese país en el mismo tiempo, lo que ubica a Chile en el 2º puesto, con montos que superaron los de países desarrollados, exceptuando a Estados Unidos. En 1995, de los 380 millones de dólares de inversión extranjera en Bolivia, 220 –casi un 58%– fueron aportados por inversionistas chilenos (Hernández). Según antecedentes proporcionados por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnología del Perú (Conite), Chile es el sexto mayor inversionista en el Perú, acumulando, desde 1990 y hasta febrero de 1998, 7.008 millones de dólares (*El Mercurio*, 13/3/98, p. B5).

La Cepal (1998a) señala como uno de los aspectos más sobresalientes en la evolución reciente de la inversión extranjera, el incremento de la inversión latinoamericana en el exterior, especialmente la vinculada a corrientes intrarregionales orientadas a la privatización de activos estatales y a la in-

tegración empresarial horizontal. Según la misma fuente, en 1997 las empresas chilenas fueron responsables del 46,7% de dichas corrientes de inversión. Estas primeras cifras, indicativas del comportamiento de la IED internacional, sugieren preliminarmente que ni en los 80 ni en los 90 –aun considerando el cambio de tendencia comentado– los acuerdos de complementación económica o de libre comercio resultaron decisivos en la orientación de la inversión de los capitales internacionales. Como se verificará más adelante, ni siquiera las nuevas corrientes intrarregionales de IED en América Latina acusarán conductas que evidencien una asociación entre estas últimas y los procesos de integración subregional más antiguos o más recientes.

Relacionando el regionalismo abierto y las empresas latinoamericanas, Di Filippo destaca, entre otros acuerdos, el relativo al Grupo Andino en el marco del Acuerdo de Cartagena: la decisión 292 de 1991 instituyó el Régimen Uniforme para las Empresas Multinacionales Andinas (con aportaciones de capital de inversionistas de dos o más países miembros). Señala, también, el régimen preferencial en materia de empresas conjuntas suscrito entre Argentina y Brasil en junio de 1990, proyectado al Mercosur, y que, entre otras ventajas, les permite acceder a los incentivos de promoción nacional, regional o sectorial. Sin embargo, y a pesar de que la economía de Brasil es casi 10 veces mayor a la chilena, y que la de Argentina la supera en más de cuatro veces (Pinard), y aun considerando los beneficios propios del Mercosur, las inversiones externas directas recíprocas de ambos países son muy menores, incluso en términos absolutos, a las realizadas por capitales chilenos. Las principales acometidas de empresas brasileñas en Argentina suman, en 1990-1997, 487 millones de dólares. A su vez, y en el mismo periodo, las de las empresas argentinas en Brasil totalizaron 745 millones, superándolas en más del 50% (Barraza/Jardel). Estas cifras son inferiores a la IED chilena considerando sólo 1997. Así pues, ni el mayor tamaño relativo de las economías argentina y brasileña, ni su tradicional intercambio facilitado por su contigüidad geográfica, ni su asociación en el Mercosur han redundado en una integración significativa en términos de inversiones recíprocas. El fuerte crecimiento del comercio exterior intrazonal en el Mercosur no registra –hasta el momento– una corriente análoga en materia de inversiones.

El análisis de la IED chilena, cuyos agentes más importantes son las transnacionales criollas, confirmará lo que se ha venido constatando tanto para la IED extrarregional en América Latina cuanto para la intrarregional e, incluso, para la propia IED entre países asociados en acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras y formas similares de integración. Más aún, en el caso de la IED chilena se hará más evidente el peso de la temprana política de apertura unilateral y la posterior relativa adhesión a un cierto regionalismo abierto. En este contexto de internacionalización de la economía y en medio de los procesos de integración subregional como el Mercosur, Chile exporta capital (Reveco; Larraín/Morande; Figueroa/Saavedra). En 1997 la IED de empresas chilenas llega a más de 50 países y suma 18.938 millones de dóla-

res, involucrando 878 proyectos que totalizan 34.983 millones (Comité de Inversiones Extranjeras, s/f). La IED chilena presenta sin embargo una fuerte determinante geográfica: más del 60% se concentra en los tres países limítrofes. Y si bien el Mercosur capta un porcentaje similar al de la IED chilena en América Latina, tres cuartas partes de ella se localizan en Argentina y sólo un 20% en Brasil, remarcando la concentración geográfica. Este sesgo se registra también al constatar que, de las 28 empresas privatizadas con participación chilena, 18 son argentinas y 7 peruanas.

La inversión chilena en el exterior equivale al 42% de la extranjera ingresada a Chile (Comité de Inversiones Extranjeras, s/f), pero a diferencia de esta última, concentrada en casi 50% en minería, las transnacionales chilenas se han orientado a los sectores de energía (53%), industria (22%) y servicios (20%). La IED chilena presenta –de acuerdo con las estadísticas del Banco Central de Chile– dos conductas en términos de su orientación sectorial por país: en la primera prima la opción geográfica u opción-país, a la que se suscribe una inversión multisectorial. Es el caso de los países limítrofes, del Mercosur y de EEUU (sobre este último, v. Glickmann/Woodward). En la segunda prima la opción sectorial por sobre el país: los destinos geográficos muestran una inversión marcadamente monosectorial. En Panamá, dos tercios de la IED chilena se concentran en el sector transporte (marítimo); en las Islas Channel, Caimán, Vírgenes Británicas y en Liechtenstein, entre el 80% y el 100% va al sector financiero. Algo similar ocurre en Francia y, en menor medida, en Inglaterra.

Tres tendencias acusa la IED chilena, en los 90, en términos territoriales: primero, una fuerte concentración en muy pocos países, la mayoría de ellos limítrofes; segundo, una relativamente amplia diversificación en una cincuentena de naciones de varios continentes, significativa para una economía pequeña con una historia breve de internacionalización; y tercero, una cierta orientación hacia países «paraísos fiscales». Los países limítrofes concentran algo menos del 50% de la IED según el Banco Central y el Comité de Inversiones Extranjeras (1997 y s/f), y algo más del 70% según la Cámara de Comercio de Santiago (1996 y 1998). Al agregar EEUU, Brasil y Colombia, se llega a cifras del orden de dos tercios a tres cuartos de la inversión. Los «paraísos fiscales» atraen entre el 9% y el 17%, según sea la fuente de registro; y el resto de los países, entre un 13% y un 15%.

Argentina es, según todas las fuentes de información, el destinatario principal de la IED chilena, en montos por lo general crecientes. Los aportes de capital a ese país son de los primeros, cronológicamente, en los registros de inversión externa, y sin duda se asocian a su temprana liberalización y apertura, como también a su radical y más precursor proceso privatizador (Openhayn/Merighi). La IED chilena en Perú y Bolivia se incrementa algo más tardíamente, y declina con anterioridad a la crisis asiática. Brasil, con una participación acumulada todavía menor en la IED, recién en los últimos años detenta una mayor atracción, que probablemente acusará el impacto

de la debacle cambiaria de 1999. La postergación temporal de Brasil se relaciona con su más lento –y aún incompleto– proceso de ajuste económico, con políticas macroeconómicas –incluidas la cambiaria y fiscal– poco sostenibles, y con un proceso de privatización todavía inconcluso. En fin, fuera de EEUU, aparecen como países emergentes para la IED chilena Colombia y, más atrás, México y Venezuela.

Las políticas de desregulación y liberalización, que hacen posible la salida de capitales chilenos, explican también –junto a otros factores– la atracción de inversiones externas por parte de los países de destino, y la creciente competencia entre los países captadores –mediante incentivos legales y tributarios (Berckholtz; Cepal 1993; Fisher)– por incrementar su participación en la IED internacional. En este contexto, los regímenes para la inversión extranjera de cada país resultan cada vez más permisivos (IMF 1992, 1993, 1995 y 1996; The Economist Intelligence Unit).

Como responsable de poco menos de la mitad de todas las «inversiones intrarregionales» en América Latina, Chile contribuye decisivamente en la definición de los principales países captadores de aquellas, situación que se confirma de manera especial en Argentina y Perú, y encuentra una excepción notable en Venezuela. Asimismo, la conducta territorial de la IED chilena corrobora, en parte, la de la IED extrarregional en la misma región, sobre todo en términos de colocación de capitales en países medianos. La menor participación relativa de los principales receptores tradicionales –México, Brasil y Argentina– es, en el caso chileno, de signo contradictorio: por un lado, sus inversiones en México son marginales y en Brasil, proporcionalmente menores aunque crecientes. En cambio, en Argentina, tiene una acumulación histórica que sólo disminuirá, en términos relativos, con las tendencias de diversificación de destinos. En general, puede afirmarse que la geografía de la IED chilena determina, en gran medida, la geografía de la IED intrarregional en América Latina. La notable desproporción entre la IED chilena radicada en Argentina y Brasil, ambos socios del Mercosur, o entre la destinada a EEUU –con quien Chile no tiene acuerdo alguno de integración a pesar de sus frustrados esfuerzos por ingresar al Tlcán– versus la muy menor orientada a México, país con el que mantiene un acuerdo bilateral de complementación económica, ratifica la nula o muy escasa correlación entre los procesos y tratados de integración y la conducta geográfica de la IED chilena.

### **La inversión externa chilena: una integración de factores productivos**

En el más reciente informe sobre la inversión extranjera en América Latina, la Cepal (1998b) afirma que las empresas chilenas que lideraron la inversión en el exterior en los años 90, presentaban un excelente nivel de gestión y competitividad como resultado de las políticas de liberalización y apertura, y habían desarrollado ventajas competitivas en telecomunicaciones, generación y distribución eléctrica, supermercados y tiendas de departamentos,

© 1999 Diego Irañeta/Nueva Sociedad



administradoras de fondos de pensiones y en algunas ramas manufactureras. El crecimiento paralelo del mercado de capitales local y el acceso a los mercados internacionales de financiamiento contribuyeron a que la inversión externa chilena pasara –según cifras citadas del Banco Central– de 181 millones de dólares en 1990 a casi 10.000 millones a mediados de 1998, de los cuales 6.131 millones fueron aportados en 1997 y los primeros siete meses de 1998. Según la misma Cepal, capitales chilenos –a veces en alianza con extranjeros– participaron en un 54,2% del total de inversiones en adquisición de activos públicos y privados latinoamericanos entre 1997 y el primer semestre de 1998, el que ascendió a 10.552 millones de dólares.

Pioneros en el estudio de la inversión directa de las empresas chilenas en el exterior, Bengolea y Paul, afirman que esta responde a tres motivos: el aprovechamiento de imperfecciones de mercado, la diversificación y razones de estrategia. El primero consiste en que las empresas explotan en mercados foráneos una ventaja monopolística adquirida en el mercado local y que puede mantenerse en el mediano plazo, dados los altos costos iniciales asociados a esa adquisición. Esta ventaja puede darse en materia de productos y servicios (*marketing*), de factores productivos (costos), de economías de escala o de barreras de entrada. El motivo estratégico se relaciona con el posicionamiento de las empresas: en este punto destacan los autores la probabilidad de que el tipo de cambio real cayera a futuro en Chile, dadas las condiciones macroeconómicas y políticas de largo plazo en el país, y con ello las empresas chilenas perderían algo de competitividad. Las inversiones directas en el extranjero ayudarían a no quedar al margen de los mercados por alzas en el peso. La caída del tipo de cambio real, prevista en 1991, ha resultado cierta. El paso desde la exportación a la IED –y por ende a la producción en el extranjero– ha dado pie a la hipótesis de que la IED «sustituye exportaciones». No es de extrañar, entonces, que en el plano de los acuerdos comerciales multilaterales, la controversia sobre inversión esté referida principalmente a las restricciones que la afectan en tanto distorsionan el comercio (Butelmann).

La notoriedad de las corporaciones transnacionales en el comercio internacional se hace evidente en las exportaciones e importaciones de EEUU: más de tres cuartas partes de las primeras y casi la mitad de las segundas están asociadas a transnacionales con base en ese país (Unctc). En relación con éstas, se observa que cerca de la mitad de las mayores originadas en los países en desarrollo corresponden a los sectores extractivos y a las industrias de procesamiento de minerales, incluido el petróleo. La transnacionalización se explica en estos casos por la integración vertical en el procesamiento y *marketing* de los minerales en bruto o crudos (Unctc). Di Filippo constata que la transnacionalización de las empresas chilenas incluye un componente importante de actividades terciarias y de no transables, o de rubros del tipo de los que Porter denomina multidomésticos, donde las compañías reproducen sus ventajas competitivas en el interior del país donde operan, que no derivan de la coordinación de plantas que concurren a la elaboración globalizada de un

producto final, sino de la eficiencia del servicio prestado en dicho país. No es claro, en consecuencia, que la IED sea generalmente sustitutiva de exportaciones. No pocas veces incrementa el comercio exterior –sobre todo tratándose de transnacionales que operan recursos naturales o bienes intermedios– y, en experiencias como la chilena, donde la IED está fuertemente orientada a sectores no transables o de servicios, no cabe duda de que más bien complementa al sector exportador, haciendo más plena la inserción de Chile en la economía internacional. La «ventaja chilena» –inducida por la temprana apertura y liberalización y encarnada en la gestión y competitividad– que capitalizan muchas transnacionales chilenas que surgieron o se desarrollaron a partir de empresas estatales privatizadas en un proceso con carácter precursor en América Latina, se expresa también en un singular «management» y «know-how» (Benítez 1991 y 1993) en materia de privatización. No es casual que empresas chilenas hayan participado en la privatización de 28 empresas latinoamericanas. La capacidad de gestión y mayor competitividad de las compañías chilenas explica su orientación «market seeking» y, sobre todo, «efficiency seeking», (Chudnovsky/López/Porta; Chudnovsky/López), aprovechando «imperfecciones de los mercados» y «ventajas de internalización» y de «internacionalización» (Krugman; Krugman/Obstfeld). Los sectores preferentes de la IED chilena y su «expertise» en privatización confirman este sesgo y sello.

Las transnacionales chilenas son, en general, en términos relativos, «PyMEs transnacionales» (pequeñas y medianas empresas). De hecho, considerando el liderazgo de la IED chilena en América Latina y, en general, entre los países en desarrollo, sus empresas escasamente figuran entre las mayores transnacionales originadas en estos últimos, (Garrido/Peres; *AméricaEconomía*), representando, según la Unctad, apenas un 4% de las mismas, ubicadas al final del «ranking» de tamaño. Las «PyMEs transnacionales» chilenas configuran así, por su menor tamaño pero mayor competitividad y mejor gestión, una tipología de «inversionistas extranjeros no tradicionales», con orientaciones sectoriales específicas en donde adquieren un mejor posicionamiento relativo. Esta misma condición de PyMEs, intensivas en gestión más que en capital, combinada con la celeridad y brevedad de su proceso de transnacionalización, explica tal vez la advertencia de la Cepal (1998a) sobre las dificultades que encara la internacionalización de las empresas latinoamericanas, en especial relacionadas con los requerimientos financieros que supone la expansión a nivel regional. Cita, como ejemplo, algunas empresas chilenas de los rubros eléctrico y de supermercados que han debido buscar o aceptar como socios, e incluso como controladores, a empresas extranjeras.

La especialización sectorial de la IED chilena –muy ligada a los rasgos de la ventaja competitiva chilena– es contradictoria según los distintos registros. Mientras los del Banco Central asignan más del 60% de los capitales al sector financiero, de seguros, inmobiliarios y de servicios, las otras fuentes sólo le otorgan entre un 12% y un 13%. Si el primero señala al sector eléctrico como destino de cerca del 7% de la IED, estas últimas le reconocen la máxi-



ma ponderación, del orden del 50%. Todas las fuentes concuerdan en conferirle a la industria el segundo lugar, en porcentajes que fluctúan entre el 11% y el 30%; una coincidencia similar, aunque con participación menor –entre 4,5% y 9%– se da en torno al comercio. En general, en todos los registros, los sectores cronológicamente pioneros y de mayor perfil son el financiero, la industria, el eléctrico, el comercio, y transportes y comunicaciones. Con bajo perfil aparecen la construcción, los servicios comunales, sociales y personales, el sector silvoagropecuario –de incursión más tardía y promisorio– y la minería.

La IED chilena en el sector minero, muy marginal en términos absolutos y en proporción a su relevancia histórica en el producto nacional, puede explicarse por la fuerte presencia de capitales foráneos en la gran minería privada chilena, y por el carácter estatal de Codelco-Chile. A pesar de la larga experiencia minera –que incluye algunas innovaciones tecnológicas endógenas–, las ventajas comparativas del país parecen primar por sobre sus ventajas competitivas, lo que –junto a la dilación de algunos acuerdos sectoriales bilaterales– habría redundado en que el sector más tradicional del comercio exterior permanezca recluido puertas adentro. El análisis de la IED chilena según sector y propósito específico –de acuerdo a cifras de la Cámara de Comercio de Santiago 1998) permite concluir que el 80% de los capitales destinados a privatizaciones se asignó al sector energía, y un 12% al de la industria. A su vez, el 39% de la inversión en instalaciones se adjudicó a la industria, mientras energía y comercio concretaron un 21,9% y un 19,5%. De los capitales orientados a ampliaciones, el 70% se destinó a energía y el 22,6% a industria, confirmando no solo la importancia de estos sectores, sino su consolidación y la maduración de las inversiones acumuladas. En fin, la industria explica el 47% de los capitales cuyo propósito se relacionaba con fusiones y adquisiciones de empresas.

La primacía de los sectores eléctrico y manufacturero en la IED chilena puede ser contrastada con la asignación sectorial de la IED mundial en dos de los principales destinos de aquella, Argentina y Brasil. En el primer país, el 32% se concretó en la industria manufacturera y el 31% en el sector de electricidad, gas y agua, mientras que en Brasil la industria captó el 67% y energía sólo el 4% (Cepal 1998a). Debe tenerse presente que la industria representa, en ambos casos, entre el 21% y el 22% del PIB, en tanto el sector electricidad, gas y agua equivale sólo al 1,83% del PIB argentino y al 4,65% del brasileño (Pinard). La IED chilena se orientó en un 47% a energía en Argentina, y casi en un 57% al mismo sector en Brasil. Entre un 34% y 35% de la misma se asignó a la industria en ambos países. En relación con el resto de la IED mundial en las dos naciones, Chile «sobreinvierte» en energía en ambos, y «subinvierte» en industria en Brasil. La «sobreinversión» relativa en energía se expresa –al menos en generación eléctrica– en la participación chilena en la capacidad instalada de algunos países latinoamericanos: Perú, 38,8%; Colombia, 35,9%; Argentina, 30,6%. En Brasil, sin embargo, la participación chilena es de sólo 1,1% (Godoy/Correa). Otra expresión de ese sesgo

sectorial es el hecho de que, de las 28 empresas latinoamericanas privatizadas con participación chilena, 26 son del sector energía (Zerda/Sáez).

La Cámara de Comercio de Santiago, sobre la base de información de los estados financieros de las empresas, entrega los siguientes resultados de las filiales chilenas en el exterior (expresados en dólares de cada año): 1994, 50,4 millones de dólares; 1995, 138 millones; 1996, 624 millones; 1997, 1.085 millones. Sin embargo, tres sectores, fondos de pensiones y seguros, telecomunicaciones y, salvo en un año, imprenta, anotan pérdidas en todo el periodo (*El Mercurio*, 23/9/98, p. B1). En 1998, de un total de 212 filiales chilenas en el exterior, 115 obtuvieron ganancias y 97 pérdidas. Las ganancias totales sumaron 795 millones de dólares (*Estrategia*, 5/3/1999, p. 12).

La tasa de rentabilidad de la IED alcanzó –entre 1991 y 1995– al 24,6% en Venezuela; 20% en Brasil; 19,7% en Argentina; 18,5% en Chile; 17,1% en México; 16,4% en Colombia y 13,1% en Perú (Cepal 1998a). La rentabilidad sectorial en el periodo 1994-1997, negativa en tres rubros con menor participación relativa en la IED chilena, puede predecir la distribución y especialización sectorial a largo plazo de las transnacionales chilenas. En la actual coyuntura, las pérdidas y ganancias asociadas a las consecuencias de la crisis asiática en 1998, y a la crisis fiscal y cambiaria de Brasil en 1999, con sus potenciales secuelas en Argentina y en toda la región (Recabarren/Suárez), frenarían la pujante inversión externa chilena, así como también imprimirle una reasignación sectorial y, sobre todo, geográfica.

La IED chilena, más reciente que el auge exportador del país en los 80 y que su temprana apertura unilateral a fines de los 70, muestra, al igual que el comercio exterior de Chile, un volumen proporcionalmente alto en relación con el menor tamaño de su economía y, sobre todo, una distribución internacional bastante independiente de los acuerdos de integración suscritos por el país. Si bien la diversificación de destinos de las exportaciones chilenas no es para nada simétrica con la de la IED nacional –lo que, sumado a su fuerte diferenciación sectorial confirma la tesis de que esta última, lejos de sustituir comercio exterior, complementa la inserción global del país–, se hace evidente que tanto la geografía de las inversiones como la de las exportaciones, aunque distintas, acusan el mismo sesgo globalizante antes que regionalista.

La paradoja se presenta, sin embargo, cuando se constata que la IED chilena –la más importante en el ámbito intrarregional– es la mayor contribución a la integración, sobre todo sudamericana, en la producción de bienes y servicios. En este sentido, esta IED es precursora de una nueva fase en la integración regional: la de los factores productivos, superando así el sólo intercambio comercial. Esta nueva dimensión en la integración regional hará necesaria, cada vez más, la coordinación de las políticas macroeconómicas –en especial de la cambiaria, monetaria y tributaria– entre los países de la región, avanzando así por sobre los primeros acuerdos arancelarios y aduane-

ros. Esta integración más plena es un requisito no solo para el fortalecimiento de un regionalismo que debe estar abierto en el contexto de una economía tendiente a ser más global, sino también para minimizar el riesgo-país ante crisis crecientemente más mundiales. En rigor, el riesgo-país, sobre todo en las naciones en desarrollo, depende cada vez más del «riesgo-región»: es la contraparte inevitable de la integración.

## Referencias

- Agosin, Manuel: «Savings and Investment in Latin America» en *Unctad Review 1995*, Naciones Unidas, Ginebra, 1995, pp. 155-175.
- AméricaEconomía*: «500 Latin America's Largest Companies», 1997.
- Banco Central de Chile: «Capítulo XII. Adquisición de divisas para inversiones en el exterior», Banco Central de Chile, Santiago, s/f.
- Barraza, Alejandro y Silvia Jardel: *Mercosur, aspectos jurídicos y económicos*, Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998.
- Bengolea, Manuel y Luis Hernán Paul: «Inversión directa de las empresas chilenas en el exterior. Razones de una creciente necesidad» en *Estudios Públicos* N° 43, pp. 229-244.
- Benítez, Andrés: *Chile al ataque*, Zig-Zag, Santiago, 1991.
- Benítez, Andrés: *Los nuevos líderes*, Zig-Zag, Santiago, 1993.
- Berckholtz, Pablo: *Inversión extranjera en América Latina. Aspectos legales*, Hammurabi, Buenos Aires, 1991.
- Butelmann, Andrea: «Acuerdos de libre comercio, ¿qué se negocia?» en Andrea Butelmann y Patricio Meller (eds.): *Estrategia comercial chilena para la década del 90*, Cieplan, Santiago, 1993, pp. 69-114.
- Cámara de Comercio de Santiago: *Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, 1990-1995*, Departamento de Estudios Económicos, Cámara de Comercio de Santiago, 1996.
- Cámara de Comercio de Santiago: *Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, 1990-1997*, Departamento de Estudios Económicos, Cámara de Comercio de Santiago, 1998.
- Cepal: *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1993: marco legal e información estadística*, Cepal, Santiago, 1993.
- Cepal: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997*, Naciones Unidas, Santiago, 1998a.
- Cepal: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*, Naciones Unidas, Cepal, Santiago, 1998b.
- Comité de Inversiones Extranjeras: *Chile Investment Review. Foreign Investment Indicators*, Comité de Inversiones Extranjeras, Santiago, 12/1997.
- Comité de Inversiones Extranjeras: *La inversión de capitales chilenos en el mundo, 1990-1997*, Comité de Inversiones Extranjeras, Santiago, s/f.
- Chudnovsky, Daniel, Andrés López y Fernando Porta: «La nueva inversión extranjera directa en la Argentina: privatizaciones, mercado interno e integración regional» en Manuel Agosin (comp.): *Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo*, BID-FCE, Santiago, 1996, pp. 47-120.
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López: «Las estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los años noventa?» en *Desarrollo Económico* vol. 38, 1998, pp. 69-103.
- Daher, Antonio: «Conversión de la deuda y conversión territorial» en *Revista de la Cepal* N° 43, 1991, pp. 121-132.
- Di Filippo, Armando: «Regionalismo abierto y empresas latinoamericanas» en *Pensamiento Iberoamericano* N° 26, 1994, pp. 121-156.
- Figueroa, Isabel y Alvaro Saavedra: *Inversiones de Chile en el exterior*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Santiago, 1994.
- Fisher, Stanley: *Capital Account Liberalization and the Role of the IMF*, Fondo Monetario

- Internacional, Washington, 1997.
- Garrido, Celso y Wilson Peres: «Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa» en Wilson Peres (comp.): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Siglo XXI, México, 1998, pp. 13-80.
- Glickmann, Norman y Douglas Woodward: *Los Nuevos Competidores. Los inversores extranjeros cambian la economía norteamericana*, Gedisa, Barcelona, 1994.
- Godoy, Rodrigo y Felipe Correa: «Generadoras eléctricas latinoamericanas. Buscando nuevas oportunidades en un entorno competitivo» en BanChile Corredores de Bolsa: *Alternativas de Inversión*, Santiago, 5/1998, pp. 3-4.
- Hernández, Marianela: «Comercio con Bolivia. Negocios en las alturas» en *Revista Hoy* N° 973, 1996, pp. 34-35.
- IMF: «IMF Annual Report. Exchange Arrangements and Exchange Controls», IMF Publication Services, Washington, 1992.
- IMF: «IMF Annual Report. Exchange Arrangements and Exchange Controls», IMF Publication Services, Washington, 1993.
- IMF: «IMF Annual Report. Exchange Arrangements and Exchange Controls», IMF Publication Services, Washington, 1995.
- IMF: «IMF Annual Report. Exchange Arrangements and Exchange Controls», IMF Publication Services, Washington, 1996.
- Krugman, Paul: *Geografía y Comercio*, Antoni Bosch, Barcelona, 1992.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld: *Economía internacional, teoría y política*, McGraw Hill, Madrid, 1994.
- Larraín, Felipe y Felipe Morande: «La inserción financiera en el mundo, un problema de oportunidad» en Felipe Larraín (ed.): *Chile hacia el 2000. Ideas para el desarrollo*, Centro de Estudios Públicos, Santiago, 1994, pp. 323-346.
- Marconnet, Isabelle y Philippe Fremaux: «La nouvelle géographie de l'investissement international» en *Alternatives Economiques* N° 133, 1/1996, pp. 68-71.
- Openhayn, Benjamín y Javier Merighi: «Movimiento de capitales en la Argentina: factores externos e internos» en *Desarrollo Económico* vol. 38, 1998, pp. 105-121.
- Pinard, Gustavo: *Mercosur y los tratados internacionales. El caso chileno*, Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998.
- Porter, Michael: *La ventaja competitiva de las naciones*, J. Vergara, Buenos Aires, 1991.
- Recabarren, Antonio y Leonardo Suárez: «Impacto global de la crisis asiática» en Larraín Vial Corredores de Bolsa (ed.): *Informe Económico Internacional*, Santiago, 1/1998, pp. 3-15.
- Reveco, José Manuel: *Inversiones chilenas en el exterior. Perspectivas, problemas y alternativas*, Pries-Cono Sur, Santiago, 1992.
- The Economist Intelligence Unit: «Country Report», Dartford, Kent, 1998.
- Unctad: *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, Ginebra, 1997.
- United Nations Centre on Transnational Corporations: *Transnational Corporations in World Development, Trends and Prospects*, Unctad, Naciones Unidas, Nueva York, 1988.
- Zerda, Guillermo y Alejandro Sáez: «Empresas chilenas: el sueño americano» en *Apertura* N° 1, 1996, pp. 54-65.