



Revista de Geografía Norte Grande

ISSN: 0379-8682

hidalgo@geo.puc.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Sánchez, Alfredo

La nueva Geografía de las regiones emergentes de Asia Pacífico: la apertura del mercado y la
inversión extranjera directa

Revista de Geografía Norte Grande, núm. 34, diciembre, 2005, pp. 19-38

Pontificia Universidad Católica de Chile

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30003402>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

La nueva Geografía de las regiones emergentes de Asia Pacífico: la apertura del mercado y la inversión extranjera directa¹

ALFREDO SÁNCHEZ²

RESUMEN

El proceso de globalización y la reestructuración del capitalismo, así como las consecuencias territoriales que del mismo se derivan, han dado origen a una línea de desarrollo, la "nueva geografía económica y comercial," preocupada del estudio de las economías emergentes, como ocurre con la región del este de Asia como también China, India, Brasil. El presente artículo analiza a partir de un marco teórico la importancia de los mecanismos de aglomeración de las actividades económicas y el impacto de las disparidades geográficas en el desarrollo de las regiones emergentes.

ABSTRACT

The globalization process and the restructuring of capitalism, as well as the territorial consequences that derive from them, have generated a new research/development trend: New commercial and economic geography. This trend focuses on emerging economies, such as the ones in Asia Pacific, China, India and Brazil. The following article analyses the economic activities and the impact of geographic disparity in the development of the emerging markets.

Palabras clave: Nueva geografía, inversión extranjera directa, economías emergentes.

Key words: New geography, foreign direct investment, emerging economies.

Una visión clásica de la Geografía Económica señala que ella estudia las descripciones que relacionan y vinculan hechos y procesos económicos con su dimensión espacial-territorial. Por ejemplo, la escuela geográfica alemana tradicional planteaba que ella se centraba en las actividades económicas que se desarrollan en las regiones naturales (definidas por su clima), con el fin de identificar las diversas formas en que

los grupos humanos consiguen su sustento, que se compone de distintas actividades económicas interrelacionadas y plasmadas en paisajes particulares. Para los integrantes de esta escuela, *la agricultura y la industria* son las impulsoras decisivas de la formación de tales paisajes por su capacidad de transformación del medio natural (Caravaca, 1998).

¹ Artículo recibido el 21 de julio de 2005 y aceptado el 6 de septiembre de 2005.

² Instituto de Geografía de la Pontificia Universidad Católica de Chile. E-mail: asanchmu@puc.cl

Un enfoque reciente sobre el tema lo plantea P. Krugman, señalando que la economía y la geografía perdieron su rigor analítico en la década de los cuarenta, en la medida en que ni la teoría del desarrollo ni la geografía económica generaron técnicas adecuadas de representación en modelos que permitieran entender los cambios de la estructura económica necesaria para el desarrollo entre los países. Como alternativa propone que una *nueva geografía económica* debería postular un marco teórico para el estudio de los mecanismos de aglomeración de las actividades económicas y el impacto de las disparidades espaciales sobre las desigualdades económicas. Los aportes del autor se generalizan como el regreso de los modelos a la geografía económica. En efecto, el modelo geográfico de base de los planteamientos de Krugman, comprende dos sectores: un *sector tradicional* perfectamente competitivo que fabrica un bien homogéneo transportable sin costo alguno, y un *sector industrial* con rendimientos crecientes que produce bienes finales diferenciados, transportables, esta vez, con costo. El reparto espacial de la actividad económica responde al equilibrio resultante de la acción de estos dos sectores contrapuestos (Krugman, 1991). A partir del modelo básico de Krugman, han derivado algunas variaciones que consideran otros supuestos, como por ejemplo, la acción de un sector público proveedor de infraestructuras que permitan reducir los costos de intercambio del bien industrial o que permitan mejorar la productividad del mismo sector industrial (Krugman & Obstfeld, 1999).

Una opinión opuesta a la de Krugman emanó de los organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) según el cual el desarrollo de la región de Asia Pacífico es el resultado de una *adecuada gestión del modelo de libre mercado* (Driscoll, 1993). Aunque existen posiciones discrepantes en cuanto a las causas del éxito de las economías emergentes, hay coincidencia, que a partir de comienzos de los años ochenta fue cuan-

do irrumpió con fuerza el término de *mercados emergentes*, lo que significó profundos cambios en la política económica global de dicha región. A partir de la combinación de los factores que precipitaron la aparición de estas economías centraremos la atención en dos aspectos: la importancia de la *Inversión Extranjera Directa* (IED) y la *Liberalización de la Economía*, que pueden ser considerados como dos de los ejes sobre los cuales se sustenta la globalización.

Dicho proceso ha incrementado la integración de las economías nacionales bajo un sistema mundial de producción, distribución y consumo, en segundo lugar el concepto de tiempo-espacio quedó colapsado por la innovación tecnológica en el transporte, comunicaciones y tecnología informática. Es en esta dirección que los planteamientos de este artículo se orientan al estudio de los efectos de la globalización en el desarrollo de las Nuevas Economías Emergentes de Asia Pacífico, que desde la perspectiva de geógrafos neozelandeses y australianos se ha definido como la Nueva Geografía de Asia Pacífico (Watters & McGee, 1997).

El presente artículo se divide, para efectos metodológicos, en tres partes, primero el interés de la geografía económica a partir de la década de los ochenta por las regiones emergentes. En segundo lugar, una comparación entre la realidad de dos regiones de la cuenca del Océano Pacífico, Asia Pacífico y América Latina, y por último un análisis comparativo entre dos países, Chile y Corea del Sur que en muchos aspectos reúnen características comunes, pero con resultados distintos, en lo que a liberalización de la economía se refiere.

Globalización e inversión extranjera directa: Asia Pacífico y América Latina

A partir de la década de los noventa la economía mundial impulsó varias medidas

innovadoras como fueron: la *liberalización* de los mercados, la *globalización* de las decisiones y el *regionalismo* abierto. Sin embargo, la capacidad de movilización de cada región está siempre asociada a los patrones de generación, distribución y apropiación de la riqueza de cada país en particular (Leipziger, 1993). En este sentido, las relaciones entre el mercado y la inversión que hoy existe entre Asia y América Latina, deben entenderse como parte del crecimiento de la economía mundial. Aunque se reconoce una mayor presencia de Asia en el mercado internacional con respecto al aporte de Latinoamérica. En 1996, entre los 30 primeros exportadores del mundo se contaban nueve de Asia oriental (Japón, Hong-Kong, China, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Malasia, Tailandia e Indonesia, en ese orden), con una proporción conjunta en las exportaciones mundiales de 24,7%, es decir, más del doble que el peso relativo de cada uno de los dos mayores exportadores individuales: Estados Unidos (11,9%) y Alemania (9,9%).

Al mismo tiempo, la fuerte asimetría entre las regiones de Asia y América Latina, se pueden explicar desde distintos puntos de vista, para efectos del artículo, la atención de centrará en cuanto al aporte y destino de la Inversión Extranjera Directa (IED), como vía para impulsar el desarrollo y el crecimiento económico a través de la transferencia de tecnologías de punta y sus consecuencias en el desarrollo regional y poblacional.

En la perspectiva de la historia económica, varios fueron los países del este de Asia y de América Latina que adoptaron una serie de reformas económicas neoliberales durante la segunda mitad del siglo pasado. Así por ejemplo:

- Las economías del este asiático conforman tal vez el mosaico más complejo, variando desde la economía china (desconectada del mundo hasta comienzos de los ochenta) hasta la Ciudad-Estado de Hong-Kong recono-

cida por su política de libre mercado, pasando por los programas de apertura económica de Taiwán y Corea del Sur a comienzos de los años sesenta (Bustelo, 1997).

- A su vez, las economías latinoamericanas que fueron protectoras en término de mercado de la competencia externa, aunque recibieron inversión y tecnología foráneas para su desarrollo económico, no lograron posicionarse con sus productos en el mercado internacional.

En los años cincuenta y sesenta se creía que las regiones en desarrollo, como América Latina podían crear bases industriales únicamente sustituyendo las importaciones por bienes manufacturados domésticos. Sin embargo, desde mediados de los sesenta, fue cada vez más evidente que había otro camino hacia la industrialización, las exportaciones de bienes manufacturados dirigidos hacia las economías más desarrolladas.

Según el Banco Mundial, hay tres grupos de países de Asia Pacífico cuyos "milagros" comenzaron en momentos diferentes. En primer lugar está Japón, que inició un rápido crecimiento económico poco después de la Segunda Guerra Mundial y tiene ahora una renta per cápita similar a la de Estados Unidos o de los países Europa Occidental. En los años sesenta este papel le correspondió a las cuatro economías asiáticas más pequeñas, conocidas como "Los Cuatro Tigres": Hong-Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur. Finalmente, en los setenta y comienzos de los ochenta se vivió un rápido crecimiento en Malasia, Tailandia, Indonesia, y de forma más espectacular, en China y en menor escala Vietnam (Robles, 1993).

En síntesis, la apertura del comercio fue la llave del crecimiento a partir de la reconstrucción de la economía mundial una vez terminada la Segunda Guerra Mundial y ha sido regulado por un siste-

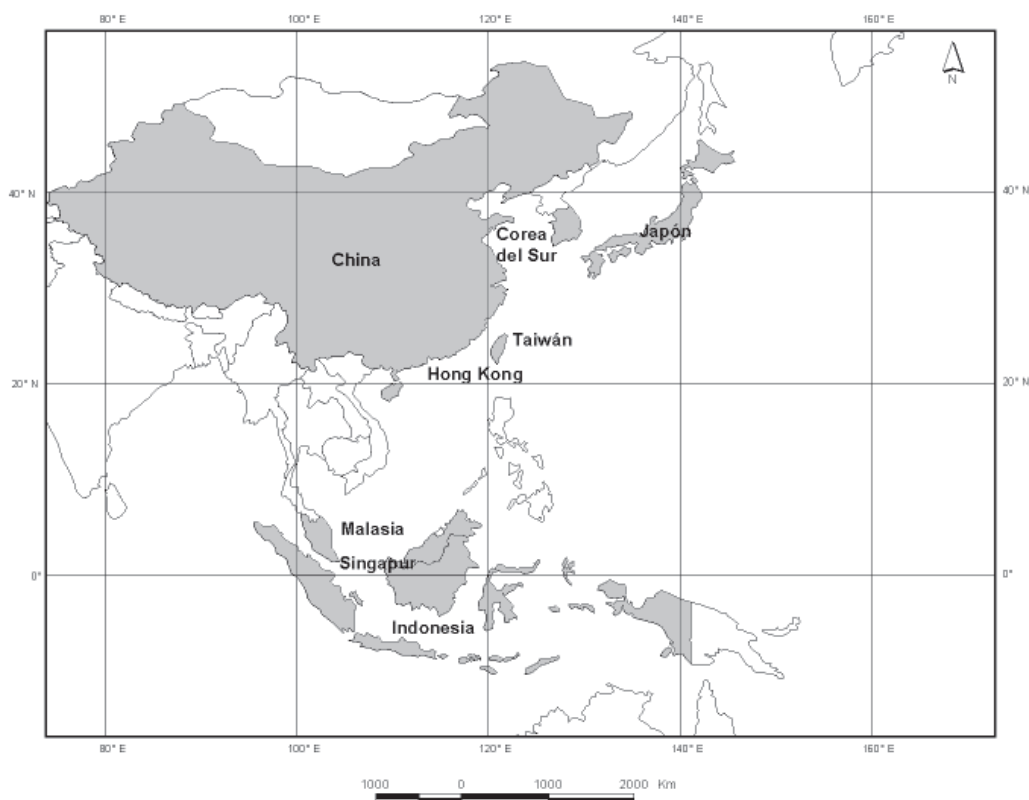
ma legislativo creado por los Estados. Como consecuencia de ello se creó en 1947 un foro mundial de negociaciones conocido como GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). El número de países que integraban el GATT en 1950 llegaba solo a 30, hoy día suman 150 con una nueva denominación, la OMC (Organización Mundial del Comercio) nombre usado desde 1995.

El desarrollo económico del este de Asia

La región del este de Asia ha registrado el mayor crecimiento económico del mundo en los últimos treinta años. Desde 1990, es la principal destinataria de los flujos de capital privado. Se caracteriza también por la fuerte presencia del Estado en las inver-

siones públicas y en la conducción de la política monetaria interna y externa (Banco Mundial, 1993). Según datos recientes del Departamento de Inversiones de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), el volumen de IED alcanzó en el año 2004, una cifra estimada equivalente a 612 mil millones de dólares. Esto es todavía menos de la mitad del nivel máximo alcanzado en el 2001 (1.400 millones de dólares), pero significa un crecimiento de 6% con respecto al año anterior. En el año 2003 las entradas de IED, alcanzaron solo a un total de 560.000 millones de dólares. El flujo de IED hacia países en desarrollo alcanzó a 255 mil millones de dólares, casi la mitad más que en 2003, lo que constituye un "récord histórico". De esta cifra, unos 166 mil millones fueron a Asia (China, India) y al Pacífico

FIGURA N° 1
PAÍSES DE LA REGIÓN DEL ASIA PACÍFICO



Fuente: Elaboración propia

Sur y cerca de 70 mil millones a Latinoamérica. Aquí, los mayores receptores han sido México y Brasil. Hacia Europa Central y del Este hubo un flujo de 27 mil millones de dólares, mientras que África se tuvo que conformar con 20 mil millones (Fortin, 2004).

Para alcanzar estas metas hay que indicar que desde la década de 1950 el cambio de estrategia hacia una política de liberalización económica de los llamados países con mercados emergentes, fue liderado por Estados de la región de Asia Pacífico como: Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong y Singapur. De ellos, dos iniciaron su apertura bajo las reglas de las colonias británicas (Singapur alcanzó su independencia entre 1965 y Hong-Kong se reincorporó a China en 1997). Mientras tanto, los otros dos países adoptaron, inicialmente, durante la década de 1950 una estrategia de crecimiento hacia adentro, que al no generar los resultados esperados, fue cambiada por una economía de libre mercado a comienzos de los años sesenta. Otros países fueron más conservadores en materia de decisiones de estrategia de crecimiento y en el caso de Malasia y Tailandia y su apertura comercial, es solo desde fines de los años setenta (Banco Mundial, 1996).

Hay que agregar también que desde la perspectiva de occidente, las empresas multinacionales se aprovechaban de la mano de obra barata en Asia y a su vez, proporcionaban a manera de cambio: mercados, capitales y tecnología, que fueron vehículos para la difusión de la innovación tecnológica que, en definitiva, permitió que bajo la disciplina laboral propia de la cultura oriental, las economías locales sostuvieran su propio crecimiento. Con ello, los cambios en cuanto a los niveles de desarrollo han sido evidentes, los mercados de Asia oriental han registrado un crecimiento acelerado y relativamente equitativo, que dio lugar a una rápida reducción de la pobreza, salvo, en los casos de las economías mixtas de China y Vietnam, don-

de las metas aún no se han completado. En síntesis, el escenario actual los países de Asia oriental (este y sureste de Asia) es que han logrado integrarse en la competencia del mercado mundial y están captando capital y bienes para desarrollar su economías

La IED también dio lugar a cambios estructurales en la estrategia de las economías asiáticas, al aumentar la proporción que corresponde a la producción manufacturera en el PIB (Producto Interno Bruto) y las exportaciones; por ejemplo, en China las exportaciones de las empresas en las que se han hecho inversiones externas, representan casi el 40% del total del país. Aunque la interacción con empresas extranjeras ha sido una estrategia exitosa de Asia Oriental, es evidente que existe una diversidad de experiencias en la región, particularmente en lo que se refiere a la IED (cuadro N° 1). En efecto, en algunos países la inversión ha contribuido relativamente poco al avance tecnológico, ejemplo es el caso de Tailandia; pero ha sido un factor significativo en otras partes, como China y Hong-Kong. Ambos a través del fuerte papel jugado por estas inversiones, han tenido éxito en exportaciones de alto nivel tecnológico, pero solo se limitan a ensamblar productos semielaborados importados, utilizando trabajo no calificado y barato.

En cuanto a las dificultades que se avecinan para el éxito de la región y que aparecen como los mayores desafíos a futuro, se pueden enumerar: la creciente integración de los mercados internacionales con cierto nivel de intercambio, flujos de capital y migración internacional de población cada vez mayor; y, la transición de varios países de economía de planificación centralizada a economías de mercado y su efecto en las dos terceras partes de la población de la región. Corresponden a países que se están incorporando al mercado internacional a través de la integración comercial y la transición de las sociedades predominantemente rurales a urbanas.

CUADRO N° 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR REGIONES,
1991-2003 (EN MILLONES DE DÓLARES)

Regiones	1991-96*	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total Mundial	254,3	481,9	686,0	1079,1	1393,0	823,8	651,2	653,1
Países Desarrollados	154,6	269,7	472,3	824,6	1120,5	589,4	460,3	467,0
Países en Desarrollo	91,5	193,2	191,3	229,3	246,1	209,4	162,1	155,7
América Latina	27,1	73,3	82,0	108,3	95,4	83,7	56,0	42,3
África	4,6	10,7	8,9	12,2	8,5	18,8	11,0	14,4
Asia y el Pacífico	59,4	109,1	100,0	108,5	142,1	106,8	95,0	99,0
China	25,5	44,2	43,8	40,3	40,8	46,8	52,7	57,0
Europa Central y del Este	8,2	19,0	22,5	25,1	26,4	25,0	28,7	30,3

Fuente: CEPAL (2003) y World Investment Report (2003)

*Promedios anuales

De todos los desafíos a futuro, tal vez el panorama demográfico y las migraciones internas en algunos países de la región, como China se presentan como los más serios a corto plazo. En efecto, en los primeros años del decenio de 1990, solo unos 500 millones de habitantes de Asia oriental vivían en las ciudades. Para el año 2020 esa cifra habrá aumentado a unos 1.500 millones. Se prevé que para ese entonces siete ciudades de Asia oriental (fuera de Japón) tendrán poblaciones de más de diez millones. Así también, se producirá la reorientación del 30% de la fuerza de trabajo del sector informal al formal para el año 2020 y una mayor demanda de trabajadores calificados generada por los cambios estructurales producidos, a medida que los países hacen la transición de una economía agrícola a una manufacturera. Sin incluir los problemas propios de una urbanización acelerada, vinculados a las necesidades en equipamientos, infraestructuras, servicios y viviendas, junto a las externalidades ambientales que dicho proceso conlleva.

En cuanto a la esperanza de vida, el rápido envejecimiento de la población y el acelerado descenso de la tasa total de fecundidad pueden incidir negativamente en la demanda de mano de obra. Por ejemplo, en el año 2020 el porcentaje de las perso-

nas de edad avanzada en la población china será igual al de la mayoría de los países industriales en la actualidad. La población de Corea está envejeciendo aún más rápidamente. Esta tendencia regional no solo someterá a presiones a los sistemas de seguridad social; sino que, además, tendrá profundas repercusiones en el crecimiento económico a largo plazo de los países de Asia oriental por una mayor demanda de mano de obra. En la actualidad hay que sumar también a los efectos de una industrialización acelerada la degradación del medio ambiente, como ocurre con la deforestación que ha sido más rápida que en cualquier otra región y los problemas relacionados con la disponibilidad de agua y la contaminación atmosférica son cada día tema de mayor preocupación (Kim, 1999).

La situación en América Latina

América Latina es una de las regiones de mayor rentabilidad para la inversión extranjera en el mundo, donde existe amplio campo para explotar, tanto recursos naturales como servicios energéticos aun en manos del Estado. Por su parte, la dinámica de la población hace prever una fuerte demanda de bienes y servicios, desde teléfonos móviles a Internet, automóviles, servicios bancarios, incluyendo los fondos de retiro, y las hipotecas para la vivienda.

Pero en materia de políticas económicas, la liberalización de la economía y su incorporación a la globalización es un proceso reciente aún no consolidado, tal vez con la excepción de Chile. En lo interno, la producción manufacturera se orientó siempre al mercado doméstico, mientras que en el plano internacional la crisis de la deuda externa a comienzos de la década de 1980 fue tal vez el elemento clave para que los gobiernos decidieran iniciar una política económica de liberalización de sus mercados. En efecto, dicho impacto golpeó la balanza de pagos de los países y lo más importante, puso en dudas la estrategia de crecimiento hacia adentro impulsada por CEPAL a comienzos de la segunda mitad del siglo XX (CEPAL, 2000).

En la práctica, tal como lo indica el cuadro N° 2, con la excepción de Chile, la región inició durante la segunda mitad de la década de 1980 una política de liberalización y apertura de sus mercados. Medida que fue acompañada con la vuelta a la democracia en la mayor parte del continente. Junto con esta política de cambios, los países lograron también nivelar la estructura de tarifas y facilitar las negociaciones para alcanzar los primeros acuerdos bilaterales de comercio. Estas medidas aperturistas rindieron sus frutos, pues tuvieron mucha importancia en las decisio-

nes de las empresas trasnacionales interesadas en iniciar un programa de inversiones para la conquista de estos nuevos mercados. En efecto, para la realidad latinoamericana, la IED es un fenómeno que puede ser analizado e interpretado desde diferentes perspectivas, por lo que la elección de una de ellas en particular, usualmente determina en gran parte las conclusiones que se obtengan sobre su evolución.

El caso más ilustrativo es América del Sur, donde la llegada de capitales foráneos al sector servicios se transformó en el principal objetivo de la IED. Sin embargo, desde el 2002 esta tendencia ha venido cambiando, pues se ha observado una salida de empresas extranjeras de servicios, ya que los beneficios no han sido los previstos y los cálculos esperados se hicieron con un ritmo de crecimiento de la región que no pudo mantener constante.

España es uno de los países que ha tenido una participación muy activa en colocar sus capitales en América Latina durante la fase de privatización de empresas públicas que se generalizó durante la década de los noventa. Esto le permitió convertirse en la segunda fuente más importante de Inversión Extranjera Directa, IED, en la región, con una presencia ostensible en los sectores financiero, energético y de telecomunicaciones. Para mencionar solo el comportamiento de un rubro básico, el cuadro N° 3 muestra como la Empresa Telefónica de España se ha consolidado como la primera compañía de telecomunicaciones del continente. Mientras que la mexicana América Móvil con sus recientes adquisiciones, cuenta en la actualidad con una base de más de 40 millones de clientes, distribuidos en México, Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia, Ecuador, El Salvador y Guatemala. Hay que mencionar, también, la competencia de Telecom Italia, que ha aumentado sistemáticamente su presencia en la región, a través de su filial TIM. Por consiguiente, el mercado está en manos de pocas empresas: los cuatro mayores operadores de telefonía

CUADRO N° 2
LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO EN
AMÉRICA LATINA (1975- 1991)

Año	País
1975	Chile
1984	México
1986	Bolivia, Costa
1988	Guatemala
1989	Argentina, El Salvador, Paraguay, Venezuela
1990	Brasil, Ecuador, Honduras, Perú
1991	Uruguay. Colombia

Fuente: Banco Interamericano del Desarrollo (1996)

móvil en América Latina controlan el 82% de los abonados. América Móvil, Telefónica y TIM concentran el 73% de los clientes, proporción que en el 2001 era de un 64,4% (Machinea, 2004).

El hecho de que los flujos mundiales de IED no hayan tenido un repunte más considerable, después de los abruptos descensos registrados en el 2001 (41%) y el 2002 (21%), y a pesar de la recuperación del crecimiento económico mundial en el 2003, se debe, en el caso de América Latina, al persistente retroceso de las inversiones en áreas transfronterizas, principal motor que impulsó el crecimiento de la IED durante los años noventa.

El Banco Mundial proyectó un crecimiento de América Latina y el Caribe de 4,7% en 2004, poniendo fin a tres años de estancamiento y previendo 3,7% para el 2005. Para este año, se esperan alzas en México del 3,2%; en Uruguay 3,5%; en Chile del 6,0% y para Brasil del 3,5%.

CUADRO N° 3
NÚMERO DE CLIENTES DE TELEFÓNICA
MÓVIL Y AMÉRICA MÓVIL, 2003 (EN
MILLONES)

País	Telefónica	América Móvil
Argentina	3.311	1.411
Brasil	20.656	9.521
Chile	3.571	—
Colombia	1.915	3.674
Ecuador	816	1.537
El Salvador	248	216
Guatemala	409	870
Nicaragua	229	100
México	3.454	23.444
Panamá	420	—
Perú	2.149	—
Puerto Rico	175	—
Uruguay	146	—
Venezuela	3.307	—
TOTAL	40.806	40.773

Fuente: El Mercurio, 7 de marzo de 2004.

Sin embargo, los pronósticos indican que el crecimiento de la región experimentará una desaceleración debido al esperado descenso en el crecimiento del comercio internacional, la inestabilidad de los precios del petróleo y de otros “commodities” y a tasas de interés internacionales más elevadas; este último punto, sigue siendo relevante.

Las empresas transnacionales y los recursos primarios

En la región, el interés de las empresas transnacionales por continuar invirtiendo en el sector de las materias primas se ha mantenido vigente. Esto ha ocurrido, a pesar de las crisis por las que atravesaron varios países latinoamericanos que desincentivaron nuevas inversiones en otros sectores productivos, además de haber puesto en cuestión, en algunos casos, las actividades de las empresas transnacionales como actores relevantes en la extracción de recursos naturales, principalmente hidrocarburos y minerales. Sin embargo, ante la expectativa de que la llegada de recursos financieros influiría positivamente en las economías internas, en términos de generación de divisas, alto contenido local y creación de empleo en zonas no urbanas; los gobiernos han implementado políticas para atraer a las firmas extranjeras, las que se insertaron en América del Sur bajo la forma de asociaciones con grandes empresas estatales o mediante la entrega de áreas en concesión para la explotación de recursos naturales o el desarrollo de obras públicas (CEPAL, 2001).

En la minería, las inversiones más importantes se han canalizado en Argentina, Perú y Chile, países que cuentan con reservas de buena calidad y en los que se otorga a dichos sectores atractivos estímulos fiscales. En el caso de Chile, la minería es el sector que más IED ha captado, con 16.016 millones de dólares materializados desde 1974 a 2001, lo que representa un 33% del total de IED ingresada al país. Más aún, en materia de

inversión autorizada, la cifra alcanza 35.760 millones de dólares en el mismo periodo, es decir, un 43% del total (CEPAL, 2003).

El desarrollo de proyectos mineros ha sido impulsado por el aumento de la demanda de metales que, a su vez, explica en parte el buen precio internacional alcanzado por estos productos primarios. En efecto, la cotización del oro ha venido ascendiendo desde la segunda mitad de los años noventa, hasta alcanzar a fines del 2003 un valor por onza superior a los 400 dólares. Por su parte, gracias al aumento de la demanda de cobre, especialmente desde China, así como al control sobre las reservas mundiales establecido en Chile por la empresa CODELCO, el precio del cobre, muy deprimido en años recientes, experimentó una fuerte alza, llegando a 1,44 dólares por libra en noviembre del 2004. Demostrando el dinamismo por el que atraviesa la minería, la cotización del cobre en el primer semestre del 2005 cerró con un promedio (1,53 US\$/lb) que es más de 21% superior al registrado en igual período del año anterior, arrojando un saldo positivo de más de mil ochocientos millones de pesos, equivalente a 2,9% del Producto Interno Bruto (PIB). Esta tendencia se ha acentuado, elevándolo a los niveles nominales más altos de su historia (S.N.M., 2005)

En Argentina y Perú cabe destacar la actividad de la empresa canadiense Barrick Gold, segunda productora de oro a escala mundial, cuyo plan de desarrollo para el período 2003-2008 contempla inversiones por unos 2.000 millones de dólares en tres yacimientos: Alto Chicaza en Perú, Veladero en Argentina y Pascual-Lama en la frontera entre Argentina y Chile. Este último yacimiento posee reservas probadas y probables de 26 millones de onzas de oro, una de las mayores del mundo.

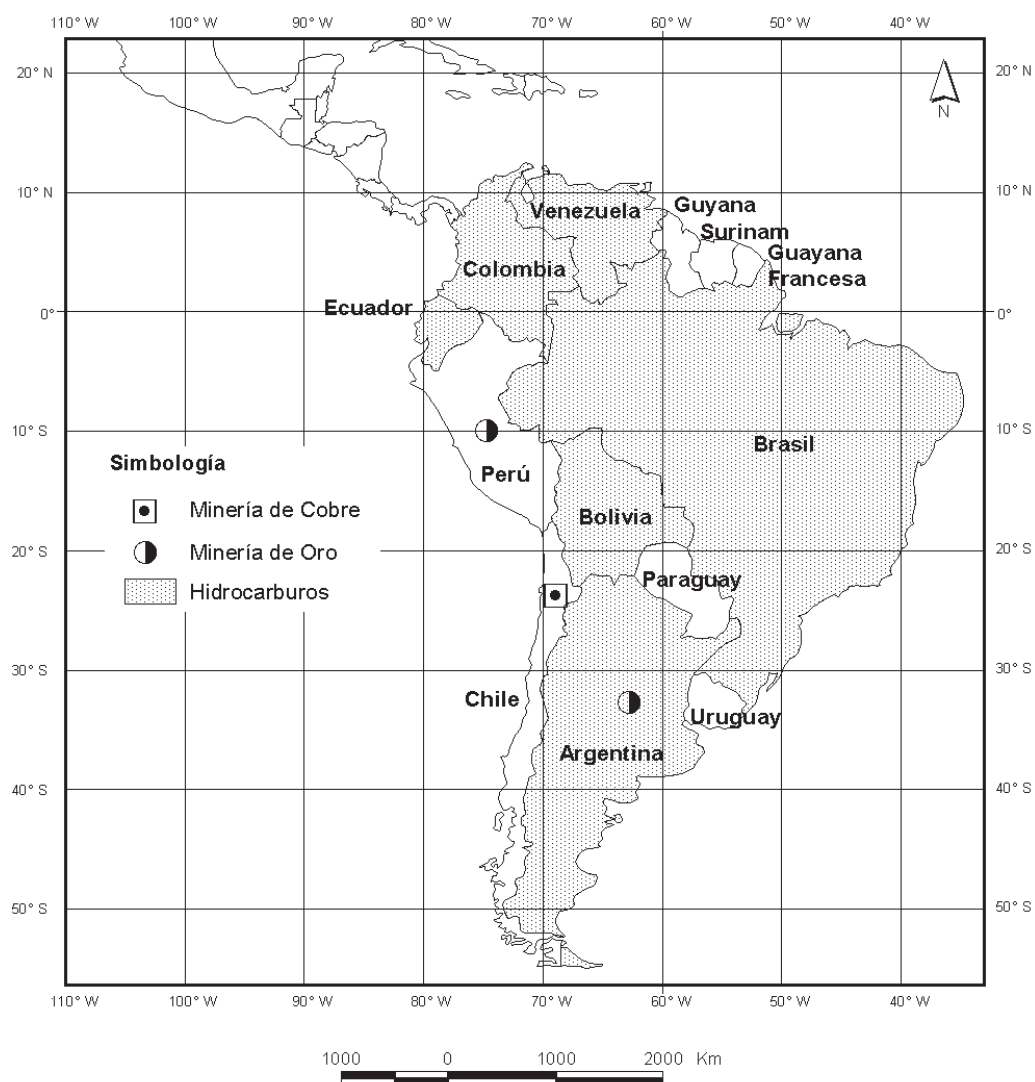
En el sector de los hidrocarburos, las crisis políticas, a diferencia de las económicas, que han afectado a Venezuela y

Bolivia, incidieron adversamente en los planes de inversión de las empresas transnacionales del rubro. La misma situación se produjo en Brasil, donde las inversiones se han frenado debido a la decisión del gobierno de revisar su política de apertura del área de los hidrocarburos al sector privado (Altomonte, 2001). Distinto es el caso en Argentina y Perú, ya que allí se han anunciado importantes planes de inversión en este sector. Sin embargo, en Argentina se han visto perjudicados debido a la congelación de las tarifas, tanto del gas natural como de la electricidad.

En el caso de Ecuador cabe destacar la puesta en marcha del Oleoducto de Cruces Pesados (OCP), cuya construcción, a cargo de varias transnacionales petroleras, empezó en junio del 2001, y que permitirá un importante aumento en las exportaciones de crudo del país, ya que agrega una capacidad de transporte de 400.000 barriles por día. Mientras que en Perú, la inversión ha tendido a concentrarse en los campos de gas natural de Camisea, proyecto cuyo avance total alcanza ya a más del 85% y en el que hay comprometidas inversiones cercanas a los 1.200 millones de dólares (Campodónico, 2000). Uno de los socios del consorcio, la estadounidense Hunt Oil, firmó con Tractebel (Bélgica) un acuerdo para vender 2,7 millones de toneladas de gas natural licuado, destinadas a la generación de electricidad en México. Este proyecto de exportación, que contempla inversiones totales por 1.800 millones de dólares, permitirá a Perú convertirse en un exportador neto de productos derivados del petróleo.

Finalmente, a pesar de la reticencia por la presencia de empresas transnacionales en las actividades tanto productivas como de servicios, estas se mantienen aún fuertes. La experiencia reciente en la región, sugiere el desarrollo de ciertos problemas relacionados fundamentalmente con el hecho de que las actividades de las empresas transnacionales asumen la

FIGURA N° 2
RECURSOS NATURALES EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Elaboración propia.

forma de enclaves que no se integran en las economías locales, generan poco valor agregado y el nivel de procesamiento local es bajo (Acolla, 1989). Asimismo, los ingresos por concepto de impuestos sobre los recursos no renovables resultan escasos y a esto se agregan complicaciones asociadas a la inestabilidad de los precios internacionales de los productos primarios, así como a la contaminación del medio ambiente.

Las economías de Corea del Sur y de Chile

Corea del Sur y Chile poseen muchos elementos en común en materia de estrategias de crecimiento, ambos países apostaron inicialmente a un modelo de desarrollo hacia adentro, que más tarde abandonaron, para abrir sus mercados internos a la competencia. En cuanto a la

superficie y población, las asimetrías entre ambas naciones son muy grandes, lo mismo ocurre con las etapas de sus independencias. Sin embargo, no llama la atención que ambas naciones hayan culminado con todo éxito un acuerdo bilateral de comercio firmado a comienzos del 2004, ni que hayan establecido relaciones diplomáticas desde 1962; pues el país sudamericano posee una plataforma estable y transparente de negocios dentro del hemisferio, avalado por la excelente posición que ocupa en los ranking internacionales de liberalidad económica, lo cual otorga mucha seguridad a los inversionistas coreanos.

La inversión extranjera directa en Corea del Sur

En 1963, Corea era probablemente más pobre de lo que era Gran Bretaña en 1800 o tal vez más pobre de lo que Gran Bretaña fue en el siglo XVII (Fukuyama, 1994). Es en ese momento, cuando Corea del Sur puso en marcha una reforma económica con lo cual inició su transformación, para pasar de una nación azotada por la pobreza, que dependía de la ayuda de Estados Unidos, a un país próspero con un PIB actual por habitante de 15.000 dólares (2004). Tras sufrir la crisis financiera de 1997 y la recesión subsiguiente en 1998, durante la cual la economía se contrajo un 6,9 por ciento, Corea del Sur logró recuperarse rápidamente, con tasas de crecimiento del 9,5% en 1999 y el 8,5% en 2000. Las políticas gubernamentales de estabilización de la economía, con amplias reformas estructurales junto con un entorno económico externo favorable han contribuido a esta sorprendente recuperación.

Corea del Sur es un país eminentemente industrial, donde desde fines de la década de los ochenta el sector secundario ha ido reduciendo su importancia, dando paso a una creciente presencia del sector servicios. En cuanto a la actividad agrícola, la superficie de las tierras de cultivo está en continuo descenso debi-

do, fundamentalmente a la creciente demanda de tierras para usos industriales y urbanos. Sin embargo, la extensión media de la explotación agrícola ha aumentado, pese al todavía acusado minifundismo familiar. Los productos que destacan son el arroz y la cebada, así como la patata, la soja y el maíz, cuyas superficies destinadas a su cultivo es cada vez menor, al estar siendo sustituidos por plantaciones de frutales y hortalizas (manzanas, peras, cebollas, rábanos).

Desde el punto de vista industrial la economía coreana es dinámica y altamente industrializada, pero carece de recursos naturales. Su vocación es eminentemente exportadora: semiconductores, automóviles, productos electrónicos, buques, acero y productos petroquímicos (cuadro N° 4). La actividad industrial se encuentra altamente concentrada en las zonas de Seúl-Incheon y en el sudeste de la península, donde están localizadas las industrias pesada, siderúrgica, naval y automovilística. Su desarrollo se ha caracterizado por un marcado intervencionismo público, en las decisiones de asignación de los recursos que ha tenido como consecuencia la concentración del poder económico en un escaso número de conglomerados (chaebols) industriales (Korean Overseas Information Service, 1999).

El sector servicios se encuentra bastante diversificado. Se trata de una actividad que ha estado muy protegida, especialmente en el área financiera. Los subsectores más importantes son: el financiero, telecomunicaciones y la distribución comercial; el último de los citados ha sufrido un importante proceso de transformación como consecuencia, principalmente, de su liberalización y de la apertura del mercado a la competencia extranjera, la cual ha provocado importantes cambios (Saavedra-Rivano, 1999).

En materia de inversión externa, el país sigue la política de crecimiento de los países de Asia oriental, esto significa

privilegiar las inversiones tanto en su propia economía como en las de naciones vecinas. En cifras, sus tasas de ahorro interno han sido de 35% del PIB o superiores y más del 70% de la IED proviene de la misma región. Además, Corea como otros países de la zona ha logrado utilizar las entradas de capital extranjero con más eficiencia que otras regiones en desarrollo, lo que ha contribuido a su rápido avance tecnológico. La inversión extranjera directa también dio lugar a cambios estructurales, al aumentar la proporción que corresponde a la producción manufacturera en el PIB y las exportaciones.

La llegada de más inversión externa sigue siendo uno de los objetivos fundamentales del gobierno, junto con el aumento de las exportaciones para lograr una mayor entrada de divisas. Para eso se ha llevado a cabo una serie de medidas de reformas en este campo, entre las que se puede citar el levantamiento de las restricciones para la propiedad extranjera de compañías coreanas y cambios en el régimen fiscal y de incentivos a la inversión extranjera. Reformas que han sido apoyadas por el Banco Mundial con préstamos de ajuste estructural. Dentro de esta línea de inversiones, se aprobó en 1998 la ley que regula la Inversión Extranjera Directa en Corea. Asimismo, a finales del mes de junio de 1998, el go-

bierno abrió a la inversión extranjera la compra de bienes inmuebles y suelo.

Las tres líneas principales de la reforma consisten en: la eliminación de las restricciones a las personas físicas o jurídicas para la compra del suelo, la simplificación de los procedimientos para la compra del mismo y la liberalización de aquellas áreas de negocios relacionadas con este sector. Esta política de liberalización de la inversión directa extranjera, señala que en principio no existen restricciones a la inversión extranjera salvo aquellas que van contra la seguridad nacional, orden público, salud pública, medio ambiente y la moral social. Los resultados fueron muy positivos y a mediados del año 2000, el país había logrado un grado de liberalización en términos de inversión extranjera del 99,7%.

En cuanto a la tendencia de la inversión en los primeros cinco meses de 2003, esta disminuyó en 50% en comparación con el mismo período del 2002, lo que contribuyó a un empeoramiento de la situación de la economía de la nación (cuadro N° 5). La situación se explica entre otras causas por los altos costos de la mano de obra con valores equivalente a la de países desarrollados. La disminución de entradas de IED en los dos años siguientes se debió principalmente a la reducción global del total del volumen

CUADRO N° 4
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE COREA DEL SUR (EN PORCENTAJE)

Productos	Exportaciones			
	2000	2001	2002	2003
Semiconductores	15,1	9,5	10,2	10,1
Automóviles	7,7	8,9	9,1	9,9
Dispositivos de comunicación inalámbricos	4,6	6,6	8,4	9,6
Ordenadores	8,5	7,5	8,0	7,7
Piezas para buques/estructuras marítimas	4,9	6,6	6,7	5,8
Productos derivados del petróleo	5,3	5,2	3,9	3,4

Fuente: Asociación de Comercio Internacional de Corea (2004)

CUADRO Nº 5
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COREA E INVERSIONES DE COREA EN EL EXTERIOR
1990-2003 (EN MILLONES DE DÓLARES)

	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003
Inversión extranjera directa en Corea	788,5	1.775,8	9.333,4	9.283,4	3.527,7	2.392,3	3.222,0
Inversión extranjera directa en el exterior	1.051,6	3.552,0	4.197,8	4.998,9	2.420,1	2.616,5	3.429,2

Fuente: Asociación de Comercio Internacional de Corea, Banco de Corea (2004).

mundial de IED causada por la desaceleración económica planetaria del segundo semestre del año 2000. Mientras, las salidas de IED de Corea aumentaron tras una brusca caída en 2001, impulsadas en su mayor parte por el crecimiento renovado de las inversiones directas coreanas en China (OMC, 2004).

Ante esta situación una de las medidas adoptadas es la no participación del gobierno de las notificaciones para la inversión extranjera, salvo en el caso de la industria de defensa. Para el resto de las inversiones bastaba la notificación al gobierno vía la "Foreign Investment Notification and Registration Institution" (FINRI). Se creó también el Centro de Servicios para Inversión en Corea (KOTRA) con el fin de apoyar gratuitamente al inversor extranjero en todas sus etapas, desde la consultoría hasta una vez realizada ya la inversión. Se crearon zonas por las cuales los inversores extranjeros pueden manifestar su preferencia y la autoridad competente para la creación de las mismas será el gobernador de la provincia que deberá recabar la aprobación de la "Comisión para la Inversión Directa Extranjera"

La crisis financiera de los años 1997-1998

La crisis financiera de Corea del Sur presentó características peculiares, que hicieron que fuese muy distinta a la registrada en los otros países del sureste como

ocurrió con Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia. En efecto, en 1997 la economía de Corea no presentaba ni una moneda fuertemente apreciada ni un alto déficit por cuenta corriente, a diferencia de los países del sudeste asiático, que tenían en 1996 ambos problemas (Filipinas y Tailandia) o bien, solo uno de ellos (Malasia tenía un alto déficit corriente e Indonesia presentaba una moneda considerablemente apreciada). En los 24 meses anteriores a la crisis, el "won" coreano se apreció, en términos reales, solo un 4,4%, cifra muy inferior a la correspondiente a las monedas de los países del sudeste asiático (superior, en los cuatro casos, al 12%). En 1997, el déficit por cuenta corriente de Corea fue de apenas 1,7% del PIB, una cifra muy inferior a la registrada, por ejemplo, en Tailandia en 1996 (7,9%). Puede afirmarse que la crisis coreana no fue una típica de balanza de pagos, sino una provocada inicialmente por problemas de liquidez de bancos y empresas, aunque finalmente, todo terminaría como una crisis de solvencia internacional.

Con todo, la crisis coreana presentó causas comunes con las del resto de países de Asia. Unas deficiencias macroeconómicas no convencionales e intermedias en el periodo 1994-1996, junto con unos movimientos especulativos en los mercados internacionales de capital a partir de junio de 1997. Las deficiencias macroeconómicas fueron muy diferentes de las identificadas, por lo común, en crisis

financieras previas. Corea no tenía ni una alta inflación (4,4% en 1997) ni un déficit presupuestario importante (solo 1,7% del PIB en 1997). Tampoco presentaba los indicadores convencionales que, hasta entonces, parecían indicar la proximidad de una crisis, como lo son: lento crecimiento económico (en 1997 el PIB coreano creció un 5%), aumento del cociente entre la oferta monetaria y las reservas en divisas (en Corea ese cociente disminuyó de 685 en 1993 a 620 a mediados de 1997), desaceleración de las exportaciones (que aumentaron en Corea un 5,3% en 1996 y un 7,3% en 1997) (Castillo, 1997).

En cuanto a los movimientos especulativos en los mercados internacionales de capital, basta señalar que las entradas netas de capital extranjero privado pasaron, en Corea, de 24.409 millones de dólares en 1996 a menos de 13.884 millones en 1997 y 13.027 millones en 1998. Esa caída de las entradas de capital obedeció en buena medida al pánico que se adueñó de los mercados financieros internacionales desde mediados de 1997 y al contagio de las crisis de los países del sudeste asiático. Las consecuencias de la crisis financiera son bien conocidas: fuerte caída del PIB en 1998 (-6,7%), aumento de la tasa de desempleo (de 2,4% en 1997 a 6,8% en 1998 y a 8,6% en febrero de 1999), e incremento de la pobreza (de 11,4% en 1997 a 23,2% en 1998). Cabe señalar a manera ilustrativa que el umbral de pobreza se sitúa, con arreglo a las estadísticas del Banco Mundial (2000), en unos ingresos de 7,94 dólares al día.

En conclusión, la difícil situación de Asia antes de julio de 1997 precipitó la crisis de Corea, que finalmente fue resultado de una falta de confianza de los inversionistas extranjeros en la región como consecuencia de las devaluaciones de varias de las monedas asiáticas, empezando por el *baht* tailandés, que desencadenó una fuerte competencia devaluacionista al interior de los países integrados,

por un afán de frenar esos crecientes déficits comerciales presentados desde principios de los noventa.

La recuperación económica y la situación actual

Desde 1999 se produjo una importante y sorprendente recuperación de la economía coreana. En ese año, el PIB creció un 10,7% la tasa más alta desde 1988 y la más elevada de los países de Asia oriental; el desempleo disminuyó, a finales de año, al 4,5%; y el porcentaje de hogares pobres se redujo a un 18%. Esa tendencia continuó en el transcurso del año 2000. El primero y más importante de los objetivos de la estrategia de resolución de la crisis coreana consistió en restablecer la confianza y estabilizar los mercados financieros; en segundo lugar, se procuró sentar las bases de la reanudación de una recuperación sostenida de la economía real. En consecuencia, se incluyó en el programa una combinación de medidas macroeconómicas y reformas estructurales de gran envergadura.

Al comienzo Corea adoptó como objetivo de política macroeconómica un aumento temporal de las tasas de interés encaminado a estabilizar el *won* y evitar una espiral de depreciación e inflación. Esa medida contribuyó al restablecimiento de la estabilidad financiera a principios de 1998, y una vez estabilizado el *won* se aplicó rápidamente una política macroeconómica más flexible para estimular la economía. Además, las autoridades adoptaron una orientación fiscal expansiva en una etapa temprana del programa, para mitigar el impacto de la inevitable recesión. Admitiendo el hecho de que la aplicación ordenada de medidas de ajuste requiere un amplio consenso social, el gobierno diseñó un acuerdo tripartito en que tomaron parte los sindicatos, las empresas y el Estado.

Inicialmente, la labor encaminada a reestructurar las empresas se centró en el mejoramiento de la política de gestión

pública y de la política de competencia. También se avanzó en el cumplimiento de los compromisos asumidos en el marco de esos planes, principalmente, a través de emisión de acciones; cesión y venta de activos; y alianzas estratégicas con inversionistas extranjeros.

La recuperación de Corea es ahora vigorosa, y como fruto de las medidas adoptadas en el marco del programa respaldado por el FMI la balanza de pagos ha vuelto a ser estable, se han restablecido las reservas y se ha puesto en marcha la reforma de los sectores financiero y empresarial. Corea ha dejado de girar contra recursos del FMI, además reembolsó con nueve meses de anticipación parte del dinero recibido en el marco del acuerdo de giro celebrado con el Fondo. El reto consiste ahora en no contentarse con lo logrado y evitar que las reformas estructurales pierdan impulso. En síntesis, la crisis que tuvo Corea fue básicamente financiera y cambiaria, resolviéndose de manera rápida y recuperándose en un plazo de tres años.

La inversión extranjera directa en Chile

La economía chilena es frecuentemente citada como un caso exitoso de aplicación de las reformas estructurales neoliberales, que escapa al fracaso generalizado de estas en América Latina. En efecto, la economía creció 6,1% en términos reales en el 2004, superando con creces la tasa de crecimiento del 3,7% registrada el año anterior y el 2,2% del 2002 (CEPAL, 2005).

Existe una combinación de estrategias que se basan en la prudencia fiscal, una política monetaria exitosa afirmada en metas de inflación con un tipo de cambio flotante, apertura financiera y comercial, junto con una sólida regulación y supervisión financiera. Chile ha logrado una posición de privilegio en materia económica, especialmente comparado con otros países latinoamericanos. Esto es el

resultado de casi tres décadas de reformas económicas y de haber alcanzado grados amplios de consenso, que han permitido avances notables en estabilidad macroeconómica, integración al resto del mundo y puesta en marcha de políticas de mercado. Además, el país ha sido capaz de desarrollar y fortalecer sus instituciones, lo que ha contribuido a la credibilidad y efectividad de sus políticas económicas. A pesar de que todavía persisten altos niveles de desigualdad, se han logrado también importantes avances en los indicadores sociales y la reducción de la pobreza.

Al mismo tiempo la economía muestra una integración financiera con el exterior mayor al de otras economías emergentes, pero aún inferior al de las economías avanzadas. Es por ello que en el ámbito internacional, se considera que Chile tiene la economía más estable de América Latina y es el país de la región mejor evaluado en cuanto a niveles de corrupción, competitividad, ambiente general para los negocios y calificación de riesgo (Sachs, y Larraín, 1994). Las condiciones externas se mantienen favorables para el país, pero las alzas de precio del petróleo pueden llevar a una desaceleración de la demanda global y de las exportaciones chilenas. Las autoridades han tomado medidas para proteger la economía de cortes repentinos en el suministro de gas natural y están promoviendo un cambio en la producción de electricidad desde el gas natural, relativamente barato, a fuentes alternativas de generación. En el período que viene, se espera que continúe un crecimiento vigoroso de la economía, proyectándose para el 2005 una expansión del PIB de 5,5 a 6% (Ministerio de Hacienda, 2005).

En el plano internacional, el país es un lugar atractivo de las empresas transnacionales y del capital extranjero. En este sentido, el peso y presencia del capital transnacional en la economía chilena no ha dejado de crecer y sus decisiones e intereses perfilan cada vez más la estructura y la dinámica no solo económica,

sino social, política y cultural de los chilenos. A medida que el modelo neoliberal se ha ido consolidando, el Estado ha abandonado cada vez más su rol de motor y guía del proceso económico.

Desde fines de la década del ochenta, la economía chilena ha atraído importantes volúmenes de inversión extranjera directa al país. Los flujos de IED han sido cuantiosos y han pasado a constituir desde menos de 1% del PIB, a mediados de los ochenta, a cerca de 8% a fines de los noventa. Este hecho motiva interrogantes respecto al impacto que la entrada de capitales extranjeros ha causado sobre la economía, especialmente, porque la literatura sugiere que existirían una serie de beneficios que los países receptores de IED podrían capturar. Al mismo tiempo, mayores flujos de inversión extranjera directa pueden contribuir a una aceleración del crecimiento económico en los países en desarrollo a través de tres mecanismos:

- 1) Aumentos en el stock de capital y, por ende, en la capacidad productiva de la economía;
- 2) Mayores entradas de divisas que contribuyen a aliviar los desequilibrios externos y, por tanto, a atenuar los efectos nocivos de aquellos sobre el crecimiento; y
- 3) Transferencias de nuevas técnicas de producción, marketing y administración, que contribuyen a aumentar la productividad general de la economía.

Durante el período 1990-1995, las empresas transnacionales llegaron al país atraídas por sus ventajas comparativas en recursos naturales, continuando con el patrón de los años ochenta. A comienzos de los noventa, una parte significativa de las inversiones se destinó a proyectos nuevos. En el sector minero, particularmente cobre las inversiones ayudaron a expandir la producción a una tasa de 12,3% como promedio

anual, con lo que aumentó la participación chilena en la producción mundial de cobre desde un 18% en 1990 a un 30% en 1999. La minería obtuvo un 58% del total de la IED, los servicios un 24% y las manufacturas, muchas de ellas asociadas al procesamiento de recursos naturales, un 15%.

Esta proporción se revirtió en la segunda mitad de la década, cuando la operación de las transnacionales se orientó al mercado interno a través de los servicios, con adquisiciones de firmas locales en los sectores eléctrico, de telecomunicaciones, bancario y de concesiones de servicios públicos. Los servicios concentraron el 64% del total de IED (en especial las áreas de electricidad, gas y agua, con 27% del total y el sector financiero, con 20%), la minería redujo su participación a 24% y las actividades manufactureras concentraron algo más del 10% de los flujos. A diferencia de los años anteriores, un porcentaje importante de las inversiones directas recientes fueron resultado de transferencias de propiedad que no contribuyeron a la ampliación directa de la capacidad productiva del país.

Además, hubo un cambio en el origen geográfico de los capitales. A la supremacía de Estados Unidos y Canadá en el desarrollo de los megaproyectos mineros le siguió la fuerte presencia de empresas europeas, principalmente de España. De tener una presencia marginal, España pasó a ser el principal país inversionista, aportando el 30% de los ingresos de IED entre 1996 y 2000.

Los grandes cambios en términos de volúmenes de inversión, modalidades de ingreso, sectores de destino y principales países inversionistas tienen su reflejo en la estructura de propiedad de las empresas en Chile. De las 20 empresas chilenas más grandes, en 9 existe una mayoritaria presencia de inversión extranjera directa, hay 2 estatales y 9 privadas locales. Entre las 20 exportadoras más importantes, 14

son compañías foráneas, 9 de ellas empresas mineras (Sánchez, 2005).

En cuanto a los flujos netos de IED hacia Chile registraron durante el 2003 un importante repunte, de 58%, después de haber caído en un 55% en el 2002. Si bien este crecimiento es significativo, el nivel de las entradas, del orden de 3.000 millones de dólares, llega al 55% del promedio anual registrado durante el quinquenio 1995-1999. Pese a que Chile exhibe una imagen positiva hacia el exterior, fue el país de la región, aparte de Argentina, que más retrocedieron los flujos netos de IED en el 2002. Las estimaciones para el 2003 fueron más alentadoras. Es importante mencionar que parte significativa de los ingresos de IED asumieron la forma de fusiones y adquisiciones.

En el país, dos sectores de la economía han sido importantes polos de atracción para la IED: *el sector primario*, de interés para empresas transnacionales que buscan materias primas, y *el de los servicios*, hacia él se dirigen empresas que despliegan una estrategia de búsqueda de mercados locales y regionales. En la primera mitad de los años noventa fue en el sector minero donde se concentró el grueso de la IED. Luego, le correspondió al sector de los servicios, bá-

sicamente energía, telecomunicaciones y banca.

En consecuencia, la fuerte reducción que registraron las entradas de IED en el 2003 se debió a la caída tanto en el sector primario, que venía de un importante crecimiento en el año anterior, como en el de servicios. En este nuevo escenario, este último sector fue el principal receptor de IED en el 2003, con un 51% del total de ingresos, mientras que el primario representaba casi un tercio del total. Es interesante señalar que Chile presenta activos relativamente costosos, por lo que las empresas transnacionales tienen un alto costo de ingreso al país, como en el sector del comercio minorista, donde los agentes locales tienen una importante presencia. En cuanto a los principales países inversionistas, han predominado Estados Unidos y España, con participaciones de 25% y 24% de los flujos totales en el período 1996-2003, respectivamente. Por último, en ese período los cinco principales países inversionistas originaron el 78% de los flujos de IED.

Claros signos de reactivación muestra la inversión privada en el país. Según la Corporación de Bienes de Capital (CBC), da cuenta que para el quinquenio 2004-2008 están previstos proyectos por unos 19.987 millones de dólares. La minería

CUADRO Nº 5
INVERSIÓN PRIVADA POR SECTORES (EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Sector	Septiembre 2004	Diciembre 2004	Variación en %
Minería	3.973	4.759	19,8
Forestal	1.954	2.039	4,5
Industrial	818	936	14,6
Energía	2.420	2.648	9,4
Puertos	145	146	0,3
Inmobiliarios	5.461	5.600	2,6
Obras Públicas	3.161	3.355	6,1
Otros	515	506	-7,3
TOTAL	18.477	19.987	8,2

Fuente: Corporación Bienes de Capital. El Mercurio, 31 enero 2005.

está teniendo bastante relevancia en la reactivación de los proyectos privados –en solo tres meses del 2004– se incorporaron casi 800 millones de dólares al informe de inversión, lo que indica que hay un repunte generalizado en todas las áreas (cuadro N° 5). Por su parte, en el subsector energético se incorporó la central hidroeléctrica Alfalfal, que considera inversiones por cerca de 500 millones de dólares y que espera materializar AES Gener en la Región Metropolitana.

En esta última y específicamente en la ciudad de Santiago, el gasto está destinado mayoritariamente a proyectos inmobiliarios (3.436 millones de dólares) y a obras públicas (1.466 millones de dólares), donde destacan especialmente las concesiones de infraestructura vial. Finalmente, Chile se ubica en el lugar 17 en la escala de competitividad para el comercio en 2005, de acuerdo al Índice de Competitividad para el Comercio (INDICO) que considera las 50 economías más grandes del mundo (Asexma, 2005), pasando de los 187 puntos a los 191. Este indicador permite estimar el costo de producción promedio de bienes y servicios de los países, donde el INDICO surge al comparar el PIB medido en dólares y PIB ajustado por su poder de compra. Cabe señalar también que la competitividad de un producto o servicio, desde el punto de vista del comercio, está radicada en sus costos de producción medidos en dólares, de manera que el país que presente las menores cifras será más competitivo para el comercio. Las condicionantes que influyen en el alza o baja del INDICO para el comercio en Chile en distintas épocas son, en sentido positivo, las reformas institucionales, privatización de empresas del Estado, devaluación del peso, la existencia de una política exportadora, concesiones en infraestructura, integración comercial (firma de acuerdos y reducción de aranceles) e incorporación de nuevas tecnologías. La reducción del tamaño del Estado y la apertura comercial han sido claves en la mejor ubicación en

competitividad de Chile. Así como la incorporación a los Tratados de Libre Comercio (TLC) han sido un factor distintivo en la mayor competitividad de la economía chilena.

Conclusiones

A partir de lo tratado en el artículo sintetizamos las conclusiones en los seis puntos que siguen:

1. El aumento de los bloques *comerciales regionales* ha constituido uno de los principales avances en el campo de las relaciones internacionales de los últimos años, en la actualidad la mayor parte de los países pertenecen por lo menos a uno de estos bloques. En el caso de los países de Asia Pacífico la política de intervención estatal facilitó un crecimiento más elevado y más igualitario, como efectivamente ocurrió en el caso de Corea del Sur y Taiwán, donde la función del Estado en la economía exigió la presencia de un gobierno poderoso y relativamente autónomo de las posibles presiones de grupos sindicales o privados.
2. El *regionalismo* se ha convertido en una de las políticas más generalizadas, alcanzando su máxima expresión en múltiples acuerdos bilaterales, regionales e interregionales. Los acuerdos más recientes no solo promueven el comercio e inversión entre sus socios; sino también el establecimiento de otros mecanismos adicionales de regulación y cooperación de los nuevos espacios regionales.
3. El concepto de *mercados emergentes* significó profundos cambios en la política económica global de la región asiática. Los factores que precipitaron el desarrollo de estas nuevas economías fue la llegada de la *Inversión Extranjera Directa* (IED) y la *Liberalización de la Economía*. Ambos factores influyeron de tal manera en el desarrollo económico, que provocó un fuerte impacto a escala regional en todo el continente.

4. Los países de la región del este de Asia han registrado el mayor crecimiento económico del mundo en los últimos treinta años, mientras las economías latinoamericanas fueron fuertes protectoras en término de mercado de la competencia externa y aunque recibieron inversión y tecnología externa para su desarrollo económico, no lograron posicionarse con sus productos en el mercado internacional.

5. Los países de Corea del Sur y Chile poseen muchos elementos en común en materia de estrategias de crecimiento, ambos países apostaron inicialmente a un modelo de crecimiento hacia adentro, que más tarde abandonaron, para abrir sus mercados internos a la competencia. Sin embargo, en términos de desarrollo las asimetrías entre ambas naciones son aún muy grandes, siendo el volumen de IED uno de los factores que contribuye a esta diferencia. Aunque, no llama la atención que ambas naciones hayan culminado con todo éxito a un acuerdo bilateral de comercio.

6. En América Latina la economía chilena es frecuentemente citada como un caso exitoso de aplicación de las reformas estructurales neoliberales y que escapa al fracaso generalizado del continente. Esto es el resultado de casi tres décadas de reformas económicas y de haber alcanzado grados amplios de consenso, que han permitido avances notables en estabilidad macroeconómica, integración al resto del mundo e implementación de políticas de mercado. En cuanto a IED los dos sectores de la economía que han sido importantes polos de atracción son: *el sector primario*, de interés para empresas transnacionales que buscan materias primas, y *el de los servicios*, hacia el que se dirigen empresas que despliegan una estrategia de búsqueda de mercados locales y regionales.

Bibliografía

ACOLLA, P. *Privatization in Latin America. Foreign Labor Transds.* Washington: Department of Labor, 1989.

ALDOMONTE, H. *Políticas públicas para el desarrollo sustentable del sector energético.* Río de Janeiro: Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro, 2001.

ASEXMA. *Brecha de Competitividad para el Comercio entre Chile y el Mundo.* Santiago: Departamento de Estudios, 2005.

BUSTELO, P. *Asia en la Nueva Economía Mundial.* Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales, 1997.

BANCO MUNDIAL. *El Milagro del Sudeste Asiático: Crecimiento y Política Pública.* Oxford: Oxford University, 1993.

BANCO MUNDIAL. *Global Economic Prospects and the Developing Countries.* Washington DC, 1996.

CAMPODÓNICO, H. *Privatización y conflictos regulatorios: el caso de los mercados de electricidad y combustibles en el Perú.* Santiago: ECLAC, 2000, N° 8.

CASTILLO, S. *Corea ante la reunificación en el siglo XXI.* S.L.: Incipit Editores, 1997.

CARAVACA, I. Los nuevos espacios emergentes. *Revista de Estudios Regionales*, 1998, N° 50, p. 39-80.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1999.* Santiago: Publicación de Naciones Unidas, 2000.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2000.* Santiago: Publicación de Naciones Unidas, 2001.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002.* Santiago: Publicación de Naciones Unidas, 2003.

CEPAL. *Estudio Económico para América Latina y el Caribe, 2004-2005.* Santiago: Publicación de las Naciones Unidas, 2005.

- DRISCOLL, D. *¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?*. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional, 1993.
- FORTIN, C. *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, 2004 (CD-ROM).
- FUKUYAMA, F. *El Fin de la Historia y el Último Hombre*. Santiago: Planeta Colombiana Editorial S. A., 1994.
- KIM, W. Post crisis Korea and Latin America: searching for a new framework of economic relations. In: *LASAK International Conference*, Seoul, 1999.
- KOREAN OVERSEAS INFORMATION SERVICE. *Facts about Korea*. Seoul: 1999, p.77-78.
- KRUGMAN, P. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 1991, N° 99, p. 483-499.
- KRUGMAN, P. & OBSTFELD, M. *Economía Internacional; Teoría y Práctica*, Madrid: McGrawHill / Interamericana de España, S. A. U, 1999, N° 19.
- LEIPZIGER, M. *Experiencia de Asia Oriental*. Banco Mundial, 1993.
- MACHINEA, J. *La Inversión Extranjera en América Latina y Caribe en 2003*. Santiago: CEPAL, 2004.
- MINISTERIO DE HACIENDA. *FMI concluye consulta con Chile*. Santiago: Artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI, 2005.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *Examen de las políticas comerciales de la República de Corea*. 2004, WT/TPR/G/137.
- ROBLES, A. *El Banco Mundial*. BICE, 1993.
- SACHS, D. y LARRAÍN, F. *Macroeconomía en la economía global*. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S. A., 1994.
- SAAVEDRA-RIVANO, N. Trade and Foreign Direct Investment between Asia and Latin America. In: *LASAK International Conference*. Seoul, 1999.
- SÁNCHEZ, A. *Geografía de Chile*. Santiago: Editorial Bibliográfica Internacional, 2005.
- SOCIEDAD NACIONAL DE MINERÍA (S.N.M.). *Boletín Minero*, 2005, N° 1193.
- WATTERS, R. & MCGEE, T. *Asia Pacific: New Geographies of the Pacific Rim*. London: Hurst and Company, 1997.