



Los Países del Este de Asia y Oceanía: *características* de sus procesos de inversión en Latinoamérica

Autor: Gustavo A. Girado

En Boletín Informativo Techint N° 295
Julio/Septiembre 1998

www.asiayargentina.com
E-mail: contactenos@asiayargentina.com

INTRODUCCION

Este trabajo ha sido realizado en pleno desarrollo de la severa crisis económica que está afectando a los países del Este de Asia, y cuando las llamadas "economías emergentes" padecen sus consecuencias -sangría de capitales y escaladas devaluatorias- que, a pesar haber amenazado con detenerse un par de veces en el año en cuestión, no presenta señales de rápida reversión.

Sin embargo, este documento intenta trabajar y entender un proceso que no parece que esencialmente se vea alterado por el "turmoil" asiático, al menos en el largo plazo. Pero sí se verán modificados, seguramente -de acuerdo a lo confirmado por fuentes diversas-, los plazos, programas y calendarios preestablecidos para ciertos proyectos de inversión. La fuerte caída en el precio de los *comodities* del último año, trae aparejado que proyectos de inversión para explotar (y explorar, en otros casos) recursos naturales hayan sufrido recientemente importantes modificaciones en su distribución temporal.

En lo que al trabajo atañe, hemos focalizado el interés en lo que entendemos como medular de aquellas decisiones, esto es, definición de estrategias de inversión a largo plazo que constituyen el centro de interés de los grupos económicos que globalizan sus procesos de producción maximizando la rentabilidad de sus proyectos, sin perder de vista la influencia geopolítica.

Queda claro que de una crisis como la actual no se saldrá en el corto plazo y que en lo absoluto será neutra. Tendrá serias consecuencias para los aparatos productivos de los países de Asia, repercutirá negativamente en sus indicadores de crecimiento, empleo y calidad de vida en general, modificando pautas de comportamiento de los mismos sistemas políticos, en algunos casos vigentes durante décadas. Pero no es la primer crisis, como seguramente no será la última. Sí es diferente en tanto no parece seguir el patrón tradicional¹.

Como expondremos seguidamente, las pautas de acumulación en Asia tienen décadas de historia y las características particulares que asume hoy el flujo de capitales de sus inversiones (DESDE Asia y en parte HACIA Latinoamérica) permiten suponer que, más allá de las turbulencias actuales, pervivirá no sólo el sentido del flujo de capitales sino también las características centrales de esas decisiones de inversión: el abastecimiento de recursos básicos en cantidad y calidad, su transformación allí donde resulte más rentable y la reproducción de la lógica de comportamiento del capital transnacional.

BREVE RESEÑA DE DOS MODELOS DE DESARROLLO DIFERENTES

Una decisión de inversión de capitales no-financieros² que involucre a una economía en vías de desarrollo -como espacio de origen del capital o como receptor (*host country*)-, implica vínculos políticos, culturales y/o económicos preexistentes. Esto es así, si en el proyecto de inversión participan capitales de empresas con origen en países del Este de Asia.

Por eso es condición necesaria, pero no suficiente, que exista una relación económica entre los países y/o economías que facilite el acceso a la información y conocimiento mutuo, mostrando su potencial de desarrollo, para que las decisiones de inversión tengan un mejor escenario de evaluación. Entre

¹ Se presenta primero en un país pequeño para propagarse luego hacia otras economías, lo que como mínimo exige explicaciones más complejas de las escuchadas hasta ahora. Deberá enfatizarse el rol del precio de los *comodities*, la sensibilidad de los inversores hacia los *fundamentals* y las fluctuaciones del yen contra el dólar, por ejemplo.

² Tomamos por inversión directa a los desembolsos de capital de firmas que tienen origen en algún país de las regiones consideradas en el trabajo, para instalarse como empresa nueva, realicen compras de empresas preexistentes, ampliaciones de capital, ingresen como socios con otra/s empresa/s en variadas formas -joint venture, por ejemplo-, etc.

Latinoamérica y los países de la cuenca del Pacífico asiático las diferentes etnias, culturas y desarrollo histórico han alimentado, por el contrario, un mutuo desconocimiento.

No sobran antecedentes de que el vínculo entre esas regiones permita hablar de una estrecha relación. Es casi natural que las inversiones recíprocas haya transitado un sendero de casi mutua ignorancia³. Así y todo hay registros de cierto dinamismo en los vínculos económicos derivados de intereses estratégicos puntuales. Por ejemplo, la necesidad de regular el precio internacional de alguna materia prima básica para economías en desarrollo⁴. De los pobres antecedentes señalados, los vínculos comerciales entre Australasia y Latinoamérica son los que presentaron -y presentan- cierto dinamismo relativo, en línea con el patrón de desarrollo que se ha seguido en cada región.

Este escenario ha sido condicionado por las características particulares de esos modelos implementados en ambas regiones, dando lugar a procesos con altas tasas de acumulación en los asiáticos, convirtiendo a varios de ellos en exportadores de capital en contraposición a los latinoamericanos que, durante el mismo período, lo que llegaron a acumular fueron abultadas deudas externas con bajas tasas de crecimiento promedio.

Caracterizaremos brevemente los procesos de desarrollo de las dos regiones, para intentar comprender la génesis y evolución de sus modelos de acumulación.

Dentro de una diversidad de circunstancias puede reconocerse, como punto de partida de despegue en ambas regiones, el establecimiento de políticas de sustitución de importaciones. Pero mientras los modelos de América Latina tendieron a agotarse al promediar esta etapa, sin haber hecho un uso eficiente de los recursos generados durante su transcurso, las economías del Asia del Pacífico, una vez alcanzado un nivel adecuado de desarrollo, evolucionaron abriéndose al mercado mundial generando un nuevo tipo de crecimiento más dinámico, dirigido por el aumento de las exportaciones y de la inversión, su fuerte capacidad de ahorro y, más recientemente, por la creciente demanda interna activada por una progresiva distribución del ingreso⁵.

Tasas de Crecimiento Efectiva del PBI per capita

	1960/70	1970/80	1980/90	1990/95
Argentina	5.1	18.8	-2.1	12.8
Brasil	6.9	15.4	3.6	9.1
México	7.9	7.7	7.3	0.3
Venezuela	0.8	13.9	-4.6	8.1
Chile	4.3	11.1	-0.4	14.5
Colombia	2.7	14.3	-0.1	11.7
Corea	5.9	18.9	14.5	11.3
Singapur	7.8	17.2	10.8	14.9
Hong Kong	4.1	18.8	11.3	12.9
Tailandia	6.6	14.6	7.8	12.0
Malasia	2.8	16.7	3.4	11.4
Indonesia	-1.9	20.2	2.0	11.5
Filipinas	-2.7	14.4	-0.2	8.6
Japón	15.4	16.4	10.3	9.2
China	s/d	s/d	2.0	10.9

Fuente: elaboración propia en base a World Tables y J. P. Morgan.

³ Esto no intenta invalidar la capacidad del capital transnacional de discernir sobre sus posibilidades de expansión. Sólo intentamos remarcar que la falta de vinculación entre las regiones condiciona la débil relación existente. Los vínculos políticos han sido escasos debido a una pobre relación económica.

⁴ Bolivia y su vinculación con otros países asiáticos productores de estaño, desde fines de los años '20.

⁵ En algunos casos, a principios de siglo la relación entre regiones fue de competencia: Bolivia fue desplazada del mercado mundial de caucho por "rentables y competitivas" plantaciones del Sudeste de Asia, que aún hoy son eficientes competidores de Bolivia en materias primas como estaño y madera.

En las décadas del 60 y del 70 se observa una evolución similar del producto por habitante en ambas regiones, al punto que las performances de países como la Argentina o Brasil tuvieron tasas de crecimiento comparables con las de Corea, Singapur o Malasia. Las tasas de los años 80 en América Latina revelan por qué esta época fue llamada "década perdida". Mientras las economías asiáticas pudieron adaptarse⁶ mantuvieron tasas de crecimiento superiores a las del promedio mundial; en la mayoría de los países latinoamericanos, salvo el caso de México -que continuó evolucionando regularmente hasta principios de los 90-, el producto cayó o se mantuvo en ritmos de crecimiento muy bajos.

Es recién a partir de los años 90, cuando comienzan a sistematizarse medidas de modernización y apertura internacional -una vez reestructurado el problema de la deuda externa-, que América Latina recupera su dinámica de crecimiento con Chile, la Argentina, Brasil y Colombia liderando el proceso. Otra visión del mismo fenómeno puede observarse comparando la evolución del comercio exterior del Asia del Pacífico y de América Latina.

Tasas de Crecimiento Efectiva de las Exportaciones

	1960/70	1970/80	1980/90	1990/94
Argentina	5.1	16.3	4.4	11.4
Brasil	8.0	22.1	4.5	8.5
Chile	8.6	15.5	5.9	8.6
Colombia	5.4	17.6	5.9	5.9
México	5.8	27.7	5.6	6.5
Venezuela	0.3	22.0	-0.9	-1.6
Promedio Ponderado	5.2	22.0	4.1	6.9
China	n/a	n/a	13.2	17.9
Corea	38.6	35.6	13.7	10.4
Filipinas	7.0	18.4	3.6	13.9
Hong Kong	10.6	21.0	19.6	16.8
Indonesia	2.3	35.4	2.0	10.7
Japón	16.9	21.0	8.0	7.2
Malasia	5.8	22.6	8.3	19.2
Singapur	3.2	28.7	10.1	16.1
Tailandia	5.4	25.0	13.6	17.0
Promedio Ponderado	14.5	22.5	10.7	12.4

(*) 1990/1994. Fuente: elaboración propia en base a Direction of Trade Statistics - FMI.

Mientras Corea, Japón y Hong Kong comienzan muy temprano su *push* exportador, en las décadas del 60 y del 70, el resto de los países asiáticos presentan un ritmo de crecimiento comparable al del crecimiento de las exportaciones de América Latina. La crisis de los años 80 se refleja nuevamente en la pérdida del dinamismo exportador de América Latina, donde es central la disminución que se produce en los precios de sus exportables. La necesidad de cumplir con las obligaciones externas obligó a América latina a incrementar el volumen de sus exportaciones por el deterioro manifiesto en los términos del intercambio.

Tasa de Crecimiento Efectiva de las Exportaciones a América Latina

	1960/70	1970/80	1980/90	1990/94
Argentina	25.4	-1.0	7.8	17.9
Brasil	13.0	24.7	-0.4	35.7

⁶ Superando recesiones en el mercado internacional y baja de precios de las materias primas.

Chile	16.9	22.0	-1.2	20.7
Colombia	22.4	23.4	12.7	16.4
México	22.9	24.8	1.6	18.6
Venezuela	-3.2	26.6	-1.4	11.7
Promedio Ponderado	18.3	41.2	2.1	35.4
China	21.5	84.5	-0.2	40.9
Corea	-100.0	114.9	16.8	33.1
Filipinas	-14.2	44.2	-9.3	47.1
Hong Kong	10.6	32.6	10.2	41.9
Indonesia	-100.0	7.2	-8.2	42.1
Japón	10.2	25.5	1.3	16.7
Malasia	1.0	6.9	12.7	53.0
Singapur	-7.5	29.0	2.6	30.5
Tailandia	-23.7	72.0	13.9	25.1

Fuente: elaboración propia en base a Direction of Trade Statistics - FMI.

En el quinquenio 1990/95 América Latina recupera cierto dinamismo en sus exportaciones, que tienden a volver a los niveles históricos de crecimiento. El exitoso crecimiento del Asia del Pacífico y el renovado impulso de América Latina influyen favorablemente en el sistema internacional, puesto que expande la multilateralización del comercio, presiona en favor de la eliminación de restricciones al mismo y provoca un menor desequilibrio de poder económico en los mercados globalizados.

En la medida que el poder adquisitivo de los latinoamericanos fue una importante opción de mercado, hasta fines de los 70 y a partir de los 90 casi todas las tasas de crecimiento de las exportaciones a la región mostraron comportamientos positivos, e inclusive una mayor homogeneidad en el intercambio intrarregional en América Latina. Cuando se diluyen los efectos de la "década perdida", que incide también en el menor dinamismo asiático en América Latina, el efecto combinado de los factores de crecimiento permite a los países latinoamericanos aumentar su comercio recíproco, pero especialmente permite a los asiáticos proyectarse en la región con mayor fuerza aún.

Tasas de Crecimiento Efectivas de las Exportaciones al Asia Pacífico

	1960/70	1970/80	1980/90	1990/94
Argentina	10.4	13.8	9.6	0.3
Brasil	19.5	21.9	11.5	10.4
Chile	-36.3	142.4	10.3	13.9
Colombia	16.4	22.4	6.3	11.7
México	4.1	26.8	8.4	0.5
Venezuela	35.7	40.5	-0.7	-11.4
China	8.9	27.5	15.1	13.6
Corea	28.6	32.2	16.6	16.2
Filipinas	12.7	16.3	2.8	9.9
Hong Kong	7.5	25.2	23.5	20.9
Indonesia	7.7	34.0	1.5	3.3
Japón	14.8	23.5	10.8	16.6
Malasia	8.4	23.7	9.3	9.3
Singapur	2.1	29.3	10.6	21.4
Tailandia	3.6	21.6	13.6	19.5
Promedio Ponderado	11.3	26.9	13.1	16.4

Fuente: elaboración propia en base a Direction of Trade Statistics - FMI.

Un elemento central de la dinámica conseguida por los países ubicados en el Asia del Pacífico ha sido el flujo de capitales ingresados al área como inversión extranjera directa (IED): se aprovechó la

presencia de corporaciones multinacionales, que jugaron un rol de excepción como entidades con capital, tecnología y capacidad empresarial no disponible hasta entonces en la región.

Esta exposición permite comprender, en parte, porqué la acumulación de capital tuvo lugar casi con exclusividad en la costa asiática, lo que dió a los procesos de inversión un solo sentido.

Entre 1993 y 1994 se producen una serie de eventos a nivel internacional que pueden considerarse punto de inflexión para la maduración de un sistema económico internacional. Se distingue la formación de un sistema internacional complejo, multinivel y multifacético: mientras el sistema global es apuntalado por el funcionamiento de la OMC, la cooperación regional y los procesos de integración avanzan en todas direcciones⁷.

Esa evolución implica esfuerzos a nivel regional y global, no sólo para profundizar la liberalización del comercio de bienes, sino también el de servicios y el armonizado de reglas para comerciar, cláusulas de salvaguarda, de resolución de disputas y para la realización de inversiones, entre otras.

La Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) había adoptado en 1994⁸, en su aproximación al concepto medular de "regionalismo abierto", y reconociendo la importancia de los capitales de inversión para el desarrollo económico de los países, una serie de principios entendidos como "non-binding", principios hacia los que propenden todas y cada una de las actividades y acciones que lleven a cabo sus miembros⁹, para que los flujos de inversiones tengan y/u obtengan un tratamiento equitativo y transparente entre las economías-miembro; conforman un tipo de guía/código básico sobre el que se acuerda trabajar, principios no obligatorios, entendidos en sentido positivo. Este es el encuadre institucional sobre el que la APEC trabaja e intenta avanzar en el tema inversiones.

Paralelamente se asiste a la multiplicación de los recursos monetarios y sus diversas expresiones, mientras el movimiento internacional de capitales se acelera haciéndose más complejo. Desde los años cincuenta las autoridades monetarias internacionales trabajan pensando en la necesidad de algún tipo de reglas y tratamiento que sean comunes para la inversión¹⁰, más aún desde el momento que se toma conciencia global de que hay posibilidad real de que una corporación puede ingresar a operar a un país con capacidad regulatoria sobre algún recurso doméstico.

Esto da contenido al concepto de "globalización": los capitales internacionales -sin distinción- y la versatilidad que han ganado los instrumentos financieros de inversión constituyen un flujo que aceita las transacciones comerciales crecientes y las operaciones de transferencia en todo el mundo¹¹. Junto a la aceleración del proceso, aparece la necesidad de distinguir los tipos de capital de acuerdo al fin que persigan.

El movimiento de capitales internacionales aparece bajo el control casi exclusivo de los países desarrollados, sede central de las corporaciones con excedentes que buscan espacios geográficos para valorizar sus capitales expandiéndose vía filiales o acuerdos de producción y/o comerciales: en 1995 la IED mundial alcanzó los us\$ 2,7 billones, como resultado de las operaciones realizadas por 39.000 corporaciones transnacionales en 270.000 subsidiarias; el 90% de aquellas corporaciones tiene base en países desarrollados, mientras que 2/5 de estas subsidiarias estaban localizadas en países en desarrollo¹²;

⁷ Hosono, Akio, "APEC: FTAA and Possibilities of Cross-Pacific Cooperation", PECC XII, Chile, 02/10/97.

⁸ Reunión de Ministros de Comercio de la APEC en Jakarta, 11/94.

⁹ Entre los que encontramos transparencia, no discriminación entre las fuentes de la inversión, tratamiento legal, incentivos, régimen de expropiación, repatriación, comportamiento, etc.

¹⁰ OECD Code of Liberalisation of Capital Movements, de 12/1961; OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises, de 06/1976; PBEC Pacific Basin Charter on International Investments, de 05/1978; Bilateral Agreement Concerning the Reciprocal Promotion and Protection of Investment, 01/77.

¹¹ El volumen de transacciones diarias de divisas se multiplicó por 80 en los últimos 17 años. El FMI calcula que los fondos especulativos pueden mover entre 600.000 millones y un billón de dólares diarios para especular con divisas u otros activos financieros.

¹² Fa Dah Hsieh, "Trade Policy Symposium - Asia Pacific and Western Hemisphere Regional initiatives: Cooperating to Increase Competition", PECC XII, Santiago, Chile.

tanto la fuente como el destino de la inversión tienen escasos protagonistas, y las dirigidas a países en desarrollo se concentran en el Sudeste de Asia: en 1996, los países de la APEC absorbieron más del 77% de la IED mundial, y de ellos el agregado de China, Indonesia, Malasia, Filipinas, Corea, Singapur, Taiwan y Tailandia, explicó el 41% -Canadá, EE.UU. y México representaron el 36,5%-.

Esta capacidad, junto a la posibilidad -instantánea- de acceder a información global, mientras facilitan la búsqueda de fondos para financiar actividades productivas exponen a los demandantes de capitales a la competencia por su obtención.

Sin tener en cuenta todos los países de la cuenca del Pacífico Asiático, los flujos de IED hacia la región alcanzaron los us\$ 59 mil millones en 1994, una cifra casi tres veces mayor a la arribada a Latinoamérica. Pero si se excluye a China, son apenas superiores¹³.

Los procesos de ajuste macroeconómico en los países latinoamericanos más grandes -con la excepción de Chile, donde comenzó antes-, cuya puesta en práctica ha exigido y exige, entre otras cosas, la desregulación de múltiples actividades económicas y la venta de activos públicos o su entrega en concesión, convierte a la región en un receptor de capitales internacionales de privilegio. Las más significativas tasas de retorno se localizan ahora en Latinoamérica -y en menor medida en los países del Europa Central-, lo que los hace atractivos para la inversión.

IED en algunos países de la ASEAN 4, Latinoamérica y Europa Central -millones de us\$-

	1993	1994	1995
ASEAN 4 ⁽¹⁾	10.052	9.414	13.846
Latinoamérica ⁽²⁾	9.972	16.420	14.836
Europa Central ⁽³⁾	4.918	4.100	10.934

(1) Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia; (2) México, Brasil, la Argentina y Chile; (3) Hungría, República Checa, Eslovaquia y Polonia. Fuente: White Paper on Foreign Direct Investment 1997, Jetro, "FDI Speeds Industrial Restructuring", en base a International Financial Statistics, IMF.

Porqué Latinoamérica:

El volumen de la inversión directa internacional ha crecido rápidamente tanto a nivel global como dentro de la región del Asia del Pacífico. La mayor parte de las economías que forman parte del PECC (Pacific Economic Cooperation Council) y la APEC son fuentes de capital de inversión tanto como receptores de IED, que fundamentalmente tiene origen en la misma región. La naturaleza de la inversión tiene características diversas, que van hoy de la compra de parte del patrimonio de las empresas a la formación de asociaciones como joint ventures, incluso hasta alianzas estratégicas entre empresas de diferentes países (por ejemplo marketing o cooperación tecnológica)¹⁴.

Latinoamérica y el Este de Asia son regiones de rápido crecimiento, y constituyen dos de los más grandes mercados del globo. Luego de años de debilidad institucional relativa, los países latinoamericanos y los procesos democráticos en los que se inscriben, parecen afianzados con estabilidad política, elemento importante para atraer la inversión extranjera desde Asia.

Los procesos de desarrollo en los países del Asia del Pacífico, al menos hasta las turbulencias de la crisis económica de 1997, pueden mostrar exitosos resultados económico/sociales -relativos-, abundancia de capitales y fuertes restricciones domésticas -en términos de territorio y recursos- que obligan a la mayoría de ellos a expandir la frontera de valorización de su riqueza y de abastecimiento

¹³ Bekinshtein, J., "¿Un nuevo Galeón de Manila en el siglo del Pacífico?", Archivos del Presente N° 7, 1er. trimestre 1997.

¹⁴ "Encouraging International Investment in the Asia Pacific Region", Trade Policy Forum, PECC.

de insumos básicos. Hay consenso en que están dadas las condiciones -"momentum" histórico- para que el encuentro de las dos regiones vaya más allá del simple discurso y la retórica.

América Latina es considerada un posible destino de esos capitales, porque si bien pareciera que existe una prioridad "asiática" a nivel mundial, hay un cambio de actitud en años recientes que permitiría entrever mayores inversiones futuras, especialmente japonesas y coreanas. Los proyectos de inversión en vigencia¹⁵ han contribuido a diversificar las fuentes de abastecimiento de materia prima o bienes manufacturados intensivos en recursos naturales, inversiones en plantas de ensamblaje -automotriz y electrodomésticos-, e inversiones ligadas al establecimiento de redes de comercialización de los productos originarios de Asia.

Latinoamérica no reemplaza al Este de Asia como región privilegiada, sino que al mejorar sus condiciones de producción -y macroeconómicas en general-, se instala en un escenario con mejores posibilidades para recibir capitales del exterior -no sólo en términos de IED-, al ser más predecible política y económicamente¹⁶. Para eso, la estabilidad bajo políticas económicas consistentes es fundamental.

Esos elementos son centrales a la hora de tomar decisiones de inversión por parte de cualquier empresario asiático.

Una encuesta del Banco de Boston a 109 inversionistas y compañías de China, Hong Kong, Indonesia, Filipinas, Singapur y Corea del Sur, reveló que están mirando hacia Latinoamérica como destino de sus capitales para proyectos en rutas, plantas energéticas y en el sector de telecomunicaciones. 45% de los entrevistados dijeron querer comprar deuda latinoamericana, 15% está dispuesto a comprar acciones dentro de la región en los próximos tres años y 29% piensan invertir directamente. El orden de preferencias: Brasil, la Argentina y México¹⁷.

La IED hacia Latinoamérica ha sido también influenciada por el avance político registrado en los procesos de integración subregional o a nivel de bloques: México -vía NAFTA-, el Mercosur, los acuerdos de relación particular (Mercosur con Chile y con Bolivia, y los posibles con Canadá y con México), los acuerdos entre bloques (Mercosur y la CAN), la posibilidad de un área de libre comercio para toda América -ALCA-, y otros¹⁸. Desde la perspectiva del mayor inversor asiático en Latinoamérica, Japón, estos procesos de integración son absolutamente determinantes de su política de inversiones.

Dentro de Latinoamérica, el Mercosur es el bloque regional de mayor atracción de la IED asiática. Sus atractivos pueden resumirse en:

El nivel de protección y la capacidad del mercado ampliado -la integración regional y la mejora de los ingresos coadyuvan para que los mercados se expandan rápidamente-;

La posibilidad de establecer joint-ventures para el abastecimiento de productos elaborados¹⁹;

La posibilidad de participar en acuerdos de provisión a largo plazo de bienes que hacen a la seguridad alimentaria de Asia -asegurarse la provisión de recursos naturales y alimentos para manufacturar o consumir-;

Participar en obras de infraestructura (carreteras, puertos) que faciliten el acceso al y del Pacífico al Mercosur;

15 El origen del proceso se encuentra en el intento de ampliar la exportación de productos del complejo textil a países desarrollados -Acuerdo Multifibras-, años atrás.

16 En la Argentina, más de 300 empresas han pasado a manos extranjeras -casi 100% en los últimos dos años-, de las cuales 100 son ahora estadounidenses, 20 españolas, 50 chilenas, 22 francesas, 20 brasileñas, 14 británicas, 12 suizas y el resto se reparte entre Italia, Alemania, Bélgica, Canadá, Corea, Holanda, Irlanda, México, Uruguay y Venezuela. Fuente: Notas de la Economía Real N° 4 octubre 1997, CEP - SICyM.

17 Estrategia, 25/09/97.

18 Por el contrario, Honda no piensa expandirse más allá de Brasil, ya que el acuerdo firmado entre Chile y Canadá abre las puertas del Mercosur exportando a Chile vehículos canadienses. Un acuerdo como este no alienta la radicación de IED. Esto obligó al Mercosur a solicitar compensaciones a Chile por esas preferencias arancelarias otorgadas a Canadá.

19 En los que Japón está interesado, de acuerdo con las características de su propia demanda-.

Una legislación favorable a la IED, si bien está pendiente la instrumentación de una política común para los países del bloque.

En este contexto, una importante cantidad de IED comenzó a llegar a América Latina, especialmente desde EE.UU. y países de la UE²⁰. Pero también aquellos cambios macroeconómicos se traducen en un incremento de la IED asiática a Latinoamérica, que aumenta su participación respecto del total mundial. Al comienzo del proceso, esas compañías -fundamentalmente japonesas- tuvieron una actitud cautelosa y no parecía que tuviesen mucho interés de invertir en la región²¹.

Al mismo tiempo se produce una puja entre los países latinoamericanos por presentarse ante el capital transnacional como la mejor alternativa de inversión: los programas de promoción de inversiones está a la orden del día, y no son pocas las disputas que ha generado su establecimiento a nivel regional. Deben tenerse en cuenta los cambios en la legislación que amplían enormemente las posibilidades de inversión (en los sectores minero y forestal, por ejemplo)²². El tamaño del mercado latinoamericano no es despreciable, y la mayoría de sus países está creciendo rápido.

Hasta ahora, las formas de asociación en Latinoamérica con las empresas asiáticas se encuentra en una etapa incipiente: no se localizan proyectos de inversión que involucren niveles sofisticados de asociación, como joint ventures y alianzas estratégicas; no hay casi interacción a nivel de PyMEs, con la excepción que presentan los grupos de etnia asiática (como los japoneses en Brasil y en Perú; los chinos en Centroamérica y el Caribe, Perú y norte de Chile; los coreanos en Brasil y más recientemente en la Argentina). Esto último reafirma la importancia económica de los chinos de ultramar, cuya influencia ya se extiende más allá del Pacífico asiático²³.

En el último encuentro del PECC XII, en Chile, los principales oradores se manifestaron abiertamente por la necesidad de estrechar los vínculos a ambas costas del Océano Pacífico, que tiene un antecedente concreto en el trabajo político conjunto dentro del Grupo Cairns²⁴.

Para una mayor presencia asiática en Latinoamérica también ha contribuido el acortamiento de las distancias al autorizarse más cantidad de rutas aéreas para las empresas asiáticas e intensificarse ese tráfico, junto a la reducción de costos portuarios en la mayor parte de los países de Latinoamérica: ahora hay productos con origen en Latinoamérica que llenan las bodegas de los barcos que descargan en estos países. Todo esto es producto natural de un mayor volumen de comercio. Si bien estos elementos no constituyen un elemento excluyente para decidir una inversión, no resulta menor la reducción de costos como consecuencia de esos cambios.

INVERSIONES DE LOS PAISES DEL ESTE DE ASIA Y OCEANIA EN AMERICA LATINA

El proceso conocido como "globalización", en tanto incluye la liberalización de los flujos de capital e internacionalización de los procesos productivos, fomenta la búsqueda de las mejores oportunidades de negocios para las corporaciones en todo el mundo, y la búsqueda del mejor aprovechamiento de las ventajas que cada país -y cada región- tiene para valorizar los capitales, sea o no en forma productiva.

²⁰ En 1995 el principal exportador de capitales del mundo fue EE.UU., seguido por Gran Bretaña, Alemania y, recién en cuarto lugar y con us\$ 22,7 mil millones, Japón.

²¹ Esa actitud continúa, especialmente porque en los ochenta las compañías japonesas que operaban aquí tuvieron una mala experiencia. Aparecen aún escépticos sobre el largo plazo. A partir del reescalonamiento de las deudas externas de la región, los bancos japoneses debieron dar por perdidas fuertes sumas de dinero de sus créditos, especialmente a través del Plan Brady.

²² Un informe del Center for International Trade in Forest Products, U. of Washington (JT&I, julio/agosto 1997) señala que mientras que la autosuficiencia forestal de Japón es de sólo el 25%, la construcción de viviendas de madera es de 1,5 millón por año, un número mayor que en EE.UU.

²³ Se destacan los emprendimientos conjuntos entre empresas japonesas y mexicanas en proyectos de infraestructura, como corolario de los acuerdos de provisión petrolera luego de la segunda crisis mundial -1979 en adelante-, mayoritariamente con financiamiento japonés.

²⁴ "We have not begun to tap the vast potential, (...). Now is the time to define more clearly our common interests and to lay out the parameters and the means of working in cooperation to take them forward", Wanandi, Jusuf, Indonesian National Committee for Pacific Economic Cooperation, PECC XII, Chile.

Mientras varios inversores asiáticos pueden considerarse recién llegados ("newcomers"), a Centro -en los países más industrializados del CARICOM- y Sudamérica, hay una larga tradición de presencia japonesa, si bien hablamos siempre de montos pequeños cuando de inversiones manufactureras se trata: la de capitales financieros y de alta volatilidad es ampliamente mayoritaria. Nos limitaremos a analizar las características de aquella.

Japón es una de las cinco fuentes de IED más importantes del mundo, con activos fuera de su país por us\$ 258,7 mil millones (valor libros)²⁵ a 1996. JETRO²⁶ remarca que un elemento esencial para la salida de capitales japoneses como IED, es la garantía legal que les da seguridad como capitales extranjeros. Japón busca que el país receptor cuente con un tratado de inversiones bilateral firmado con él, pero es esencial que incluya un marco legal para la nacionalidad de los capitales, la categorización como nación más favorecida y un esquema de resolución de controversias. La cantidad de tratados de inversión bilaterales no es proporcional a la envergadura de los capitales involucrados: mientras EE.UU. ha firmado 39, Alemania tiene firmados 111 y Japón sólo 5 -tomando Hong Kong como región económica separada-.

Las empresas japonesas se inclinan por concentrar sus inversiones en países asiáticos con alto crecimiento económico, costos laborales que siguen siendo inferiores a los de otras regiones y monedas atadas al dólar²⁷. Otro elemento, no menos importante, es el mayor rendimiento de las inversiones en países asiáticos frente a las menores tasas de retorno en los países desarrollados²⁸. El proceso que hace a la toma de una decisión de inversión de relocalización manufacturera (conocido como "hollowing out") tiene determinantes diferentes -más complejos- de los que hacen a una decisión tomada para algún otro país -sea o no de la región-.

Además de los factores señalados, para los capitales asiáticos en general hay algunos determinantes que colaboran limitando la presencia de IED de ese origen en Latinoamérica, como lo han sido la inestabilidad política, insuficiente infraestructura, carencia de RR.HH. calificados e imposibilidad de desarrollar economías de escala. Pero para Japón en particular, cuando quizás alguno o varios de estas variables no tuviesen la ponderación acostumbrada para la toma de la decisión de inversión, aparecían factores geopolíticos que no propendían a la presencia nipona: lo atractivo del mercado latinoamericano no era suficiente como para compensar las posibles tensiones que le generase su presencia con los EE.UU.

Del otro lado, la falta de una política definida en "sentido asiático" caracteriza la política exterior latinoamericana: la relación desde Brasil -que ahora es el mayor socio de Japón en Latinoamérica²⁹- es reactiva respecto a cuestiones coyunturales o a iniciativas con origen en el país oriental, más que derivadas de una política activa que propenda hacia una mayor dinámica en la relación bilateral³⁰. México parece también una contraparte pasiva en las relaciones económicas con Japón³¹. Puede inferirse lo que ocurre con otros países latinoamericanos, si este es el alcance del vínculo desarrollado por la diplomacia de los dos socios latinoamericanos más importantes, respecto a la segunda o tercera potencia mundial.

El país con un vínculo más antiguo con Japón es México, entre quienes los intentos de relación bilateral datan de siglos atrás, si bien recién a fines del siglo pasado la relación se institucionaliza con reconocimiento de soberanías, lo que otorga igualdad de condiciones para comenzar a comerciar -

²⁵ EE.UU. es el primero, con activos fuera de EE.UU. por us\$ 796,5 mil millones. Fuente: JETRO.

²⁶ Japan External Trade Organization, oficina gubernamental japonesa dependiente del MITI.

²⁷ Tales los casos de China y Tailandia, que han captado en 1995 casi la mitad de las inversiones totales de Japón en Asia, y el 11% de sus inversiones en todo el mundo.

²⁸ En lo que va de los noventa, Asia duplicó la IED japonesa que recibe (hoy capta más del 24%).

²⁹ La inmigración japonesa de décadas pasadas fue un factor de peso en ese fenómeno.

³⁰ Henrique Altemani de Oliveira, "Relacoes comerciais Brasil-Asia", U. de S. Paulo, Brasil, SELA, 07/97.

³¹ La zona de maquila es atractiva por sus bajos salarios, como plataforma de exportación a otros países y relativo buen potencial de mercado doméstico. Eso caracteriza su relación también con Corea, Taiwan y Hong Kong, que son los otros inversores asiáticos con cierta presencia en México.

Japón no tenía esa aceptación ni de EE.UU. ni de Europa, hasta ese entonces-. México pierde importancia relativa para Japón hace unos quince años, lugar que es ocupado por Brasil y Panamá.

En este trabajo la IED no incluye los fondos de la Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD): Japón es el primer donante de fondos del mundo. Lo destacamos porque, para el caso de la cooperación bilateral, estos acuerdos suelen involucrar proyectos a largo plazo por montos millonarios -Brasil³², Bolivia-, donde la frontera entre la "ayuda" -en términos de donación- y la inversión aparece muy desdibujada. En el caso de los países del CARICOM y otros centroamericanos, si bien los fondos no son grandes, representan relativamente una ayuda importante para esas economías más pequeñas³³. Esta política de ayuda hacia Latinoamérica se resentirá severamente con el presupuesto japonés de 1998, que se ha decidido menor y restringirse a los países afectados por la reciente crisis.

Entre las economías del Este de Asia y Oceanía que exportan capitales se encuentran, además, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Hong Kong, Australia y N. Zelandia, que a su vez son los principales inversores en la misma región del Pacífico asiático. En su conjunto, la IED de los países más avanzados del Asia del Pacífico en otros países de esa región juega un rol importante en el proceso de crecimiento económico: excluyendo los de origen japonés, los capitales con origen en el Este de Asia se dirigieron a esa misma región en un 37,1% en 1995, mientras que diez años antes lo hacían en menos del 28%. La exportación de capitales de Corea, Taiwan y Singapur, explica casi la mitad de la IED de los países en desarrollo de 1995³⁴.

La presencia de capitales asiáticos no-japoneses en Latinoamérica es pequeña en términos relativos, y son varios los casos en los que no se cuenta con la suficiente información como para estimarlos³⁵. Pero juzgando por recientes inversiones de algunos grandes conglomerados económicos manufactureros de Asia (coreanos, japoneses) y las estrategias explícitas de capitales de menor envergadura (taiwaneses, malayos y chinos), se infiere la existencia de una nueva ola de inversiones -quizás la primera de importancia- que llega a Latinoamérica, de aquel origen³⁶.

Con presencia en Latinoamérica hay capitales de Corea, Hong Kong, Taiwan y Australia -en menor medida de Nueva Zelandia-, lo que no excluye la presencia de capitales otro origen, pero ya de menor envergadura. Recientemente se instalan capitales de Malasia (servicios e infraestructura) y China (petróleo) y, con presencia casi exclusiva para alguna explotación puntual en Latinoamérica, de Filipinas (servicios portuarios).

Mientras los flujos de Corea, Taiwan, Singapur, Hong Kong y otras economías asiáticas aparecen sólo esporádicamente en las estadísticas nacionales, a través de Latinoamérica hay evidencia de una creciente actividad de estos inversores: se han establecido recientemente varias fábricas y plantas de ensamblaje en sectores que van desde el textil, pasando por productos electrónicos de consumo, hasta el automotriz y de equipo de transporte.

Lo que distorsiona el análisis es que, precisamente, tratándose de montos menores para más de una país latinoamericano, una participación concreta en un sector sesga las conclusiones. Esto obliga a mirar y analizar las inversiones asiáticas desde una perspectiva global, en términos del lugar que cada sector ocupa en la matriz de decisión de los capitales de ese origen, y no tanto un país.

El regreso de una importante fuente de financiamiento al Brasil, la ampliación de líneas de crédito preexistentes³⁷ y la anunciada de capitales coreanos -prácticamente nula hasta ahora³⁸- reafirma el

³² Brasil negociaba en 1997, con agencias gubernamentales -entre ellas, la Overseas Economic Cooperation Fund- préstamos por entre us\$ 2,5 y us\$ 3 mil millones. Parte del monto es no reembolsable. También, a partir de la exitosa experiencia conjunta en 1970 para la producción de manzana, Brasil y Japón acaban de firmar acuerdos a largo plazo para producir alimentos adaptados al gusto japonés, y exportar a Japón. Recientemente se firmaron para peras, manzanas y arroz.

³³ Japón otorgó us\$ 654,3 millones entre 1989 y 1993, en conjunto, a Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

³⁴ A pesar de haber exportado en conjunto us\$ 10.113 millones en 1995, recibieron capitales por us\$ 10.247 millones.

³⁵ En varios países latinoamericanos no hay registro del ingreso de capitales, además de tener problemas por registros estadísticos precarios.

³⁶ Corea, Japón, China y el CER, quieren reuniones bilaterales con el Mercosur, revelando cómo las decisiones políticas no son ajenas a los intereses manifiestos de los grupos económicos más importantes de la zona del Asia del Pacífico.

³⁷ Industrial Bank of Japan y Eximbank japonés, respectivamente.

sentido de una mayor presencia de inversiones asiáticas financiada por capitales del mismo origen. El desembarco de capitales de Hong Kong en el sector bancario también está aprovechando la vigencia de la legislación que promueve la apertura e internacionalización de los mercados bancario y financiero, en los principales países del Mercosur, si bien ya tenían presencia minoritaria en un importante banco de la región. La masiva aparición de esos capitales en el sector no tiene antecedentes -en tanto propietarios para diseñar estrategias de expansión- en la región, en especial por la envergadura de los montos involucrados.

Un caso particular lo constituye la participación de capitales australianos -que suelen moverse en tándem con los neocelandeses-. No sólo porque su participación es creciente, sino por la diversificación de sus campos de acción y por la estrategia implícita.

La señalada necesidad de asegurarse la provisión de materias primas básicas, ha coadyuvado a que el sector minero tenga ahora un destacado rol en varias economías: en Chile, la Argentina, Bolivia, Perú y ahora Brasil se ha detectado un importante proceso de radicación de capitales australianos y japoneses para explorar y explotar recursos mineros. Esto colocará a la minería de aquellos países como sector exportador y con creciente participación en el PBI. La casi totalidad de la inversión japonesa autorizada en 1997 en Chile se dirigió casi exclusivamente a la expansión del yacimiento Los Pelambres -el monto más que duplica la inversión japonesa de los últimos 12 años-.

Presentamos una breve reseña de las estrategias de inversión hacia Latinoamérica de países seleccionados.

JAPON

En la última mitad de los ochenta y como síntesis de la llamada "década perdida", algunas compañías japonesas, los mayores inversores asiáticos "overseas", se retiran de Latinoamérica por las pérdidas ocasionadas por las devaluaciones, las altas tasas de interés y el reescalamiento de sus deudas externas. Debido a los frecuentes cambios en sus políticas económicas, las compañías japonesas se vieron obligadas a reorganizar sus subsidiarias en sentido tanto de mayores como de menores encadenamientos: algunas se convirtieron en simples importadores de productos terminados.

Su inversión en Latinoamérica está constituida por fondos dirigidos a actividades bancarias, financieras y de seguros. Los denominados paraísos fiscales como Panamá, Islas Vírgenes, Islas Caimán, Bermuda y Bahamas concentraron, en 1996, más del 75% de la IED japonesa en la región³⁹. Hasta 1993 las inversiones japonesas acumuladas en Latinoamérica eran de us\$ 50.000 millones; por lo tanto, la inversión neta japonesa sigue siendo baja en relación con los montos de inversión totales⁴⁰.

Los flujos de inversión manufacturero se dirigieron principalmente a Brasil y México, incorporándose la Argentina desde esta década. Hoy estos tres países, junto a Chile y Perú -pero en menor medida-, conforman el *target* de destino de la IED japonesa, pero con participaciones sectoriales diferenciadas.

En suma, mientras que a Brasil se dirigieron a actividades de extracción de productos primarios⁴¹ más que a la producción de manufacturas (procesado de minerales y equipo de transporte), al igual que en

³⁸ Este año el Korea Exchange Bank se transformará en el primer banco coreano-brasilero, contando con un capital de giro de us\$ 100 millones para financiar las actividades comerciales de los *chaebol*.

³⁹ Esas bases también se utilizan para registrar barcos mercantes y, en el caso de Panamá, es determinante el tránsito por el canal además del aspecto financiero, ya que en la zona franca de Colón se encuentran las bodegas más grandes de las empresas de electrónicos y automóviles japoneses que se destinan a América del Sur y el Caribe.

⁴⁰ Como las relaciones con EE.UU. constituyeron la piedra angular de las RR.EE. de Japón, éste le dió a América Latina un carácter de área bajo influencia y privilegio de EE.UU.. Las relaciones comerciales pusieron a Latinoamérica en el mapa de los intereses japoneses como área no prioritaria, sin inversiones de envergadura. Empresas japonesas de conglomerados rivales han actuado en grupo, coordinados por el *Keidanren*, compartiendo los costos de operar en un ambiente de negocios distante y desconocido.

⁴¹ De haberse concretado la participación japonesa en la privatización de parte de la Compañía del Vale do Rio Dolce, el peso económico de la extracción primaria en Brasil superaría con creces las actividades manufactureras.

México (proveedor de petróleo más seguro que Medio Oriente, desde la crisis de los setenta)⁴², los capitales japoneses acentúan su presencia en Chile con el mismo perfil extractivo que hasta entonces habían desarrollado, incrementan su presencia en la Argentina sesgando las actividades hacia la producción de manufacturas e iniciando actividades de exploración en proyectos mineros de mayor envergadura en varios países a la vez -priman los sudamericanos-.

El sector minero chileno concentró el 59% de las inversiones en ese país de los últimos 22 años -seguido por el forestal y el pesquero-, y es el área que mayor interés presenta para los japoneses. Para el caso de los minerales, la política japonesa apunta a asegurarse la provisión de materia prima para sus metalúrgicas, ya que deben competir para obtener concentrados de cobre para sus plantas de fundición. En cambio, las inversiones efectuadas y estimadas indican que en la Argentina más del 33% se dirigen al sector de transporte, seguido por la extracción y procesado de madera y pulpa.

Las inversiones japonesas en la región, como % del total de su IED, han estado creciendo hasta 1994 alcanzando una participación cercana a la de la UE. El incremento que tuvo la inversión japonesa en la región en la industria manufacturera, se ha explicado por el significativo incremento de las inversiones automotrices (terminales y de autopartes) y de electrónicos en México -derivadas del NAFTA- y en la Argentina (en las mismas ramas, pero de menor envergadura), el fuerte giro hacia Brasil en asociación comercial -de empresas japonesas afiliadas⁴³-, el incremento del 400% de la inversión en producciones de hierro y metales no ferrosos y porque los sectores financieros y de seguros recibieron capitales por un 50% más, junto al sector de transportes.

Los inconvenientes financieros y cambiarios de 1994 en México no favorecieron el flujo de esas inversiones a la región, cayendo su participación al 7,6% en 1995⁴⁴. Durante 1996 Latinoamérica recupera parte del terreno, y el primer semestre de 1997 parece insertarse definitivamente como *target* de los capitales japoneses.

En 1995 sólo el 5,5% de las filiales de compañías japonesas operando en el exterior estaban localizadas en América Latina (941 casos), mayoritariamente en Brasil (33%), seguido por México (16%), Chile (5%) y la Argentina (poco más del 3%).

Número de subsidiarias de compañías japonesas operando fuera de Japón -hasta octubre de 1995-

Región-Economía	Todas las industrias	Manufacturas
Total mundial	17051	6648
América Latina	941	299
Chile	47	5
Argentina	30	6
Brasil	312	150
México	152	87

Fuente: "Japón: situación actual y perspectivas de la economía. Relaciones de comercio e inversión con América Latina y el Caribe", SELA, agosto de 1997.

En su estrategia por incrementar la presencia regional, Japón intenta: incrementar la producción fuera de Japón de bienes estandarizados, intensificar la presencia sectorial con el mismo perfil extractivo (Chile, Perú, Brasil) -Japón importa casi el 100% del cobre que consume-, y mayor presencia en el país, ascendiendo en la cadena de valor (la Argentina, Brasil, México).

⁴² Japón fue el segundo comprador de petróleo mexicano, después de EE.UU.

⁴³ Las empresas japonesas son poco proclives a asociaciones o adquisiciones; prefieren montar sus industrias. De las casi 100 que se instalaron en Brasil desde 1995, sólo un 10% optó por el "joint venture".

⁴⁴ México era el segundo receptor de IED japonesa no-financiera hasta 1994, atrás de Brasil, y en 1995 recibió sólo el 0,4% de la IED japonesa. Sólo la Argentina, Chile y Venezuela vieron incrementar su participación en los flujos no-financieros en 1995.

El caso mexicano se diferencia relativamente del resto: a pesar de su relación económica con Japón, no parece que surja una política de inversiones particular de Japón hacia el país latinoamericano, sino que aparece en su matriz como base de operaciones para ingresar al mercado de EE.UU. La activa participación de empresas japonesas en el programa de maquiladoras lo sostiene: a fines de los ochenta, de las 70 plantas "maquiladoras" en funcionamiento 56% lo hacían en el sector eléctrico y 24% en la industria automovilística⁴⁵. En la medida que esas producciones se volvieron obsoletas, Japón las trasladó a sus vecinos de Asia, manteniendo las tareas centrales de innovación y desarrollo de alta tecnología -como semiconductores y televisores-.

Dependiendo de la fuente, a 1995 había entre 152 y 161 empresas japonesas instaladas en México, y unas 19 oficinas representativas. Casi exactamente el 33% son maquiladoras, pero de ellas son 39 las que sólo importan y ofrecen servicios de mantenimiento. Del resto, se destacan las que suministran la mejor tecnología -y en algunos casos la más moderna- a sus filiales a fin de insertarlas en el engranaje de la competencia global.

La Argentina no es la excepción, y para Japón aparece pensada estratégicamente en sentido Mercosur. De allí se derivan las características de las recientes inversiones en el sector automotriz -terminales y autopartes- y petroquímico. Como producto de su estrategia más general, aparecen las previas en el sector pesquero y las últimas identificadas en el sector minero.

Es interesante lo que ocurre con el caso chileno. La orientación comercial hacia la otra costa del Pacífico que realiza Chile, y que desde hace pocos años parece ganar dinámica, permite excluir a éste país del análisis generalizado de arriba, ya que su diplomacia tiene una estrategia específica. Sin embargo, fuentes chilenas sostienen que los resultados distan de ser los buscados.

Las inversiones japonesas en Chile se dirigieron -y dirigen- a sectores donde hay ventajas para desarrollar exportaciones, las que tienen como destino principal el mercado japonés. Salvo excepciones, apuntan a la explotación de productos de bajo valor agregado -cobre, hierro, salmón-⁴⁶. El interés chileno radica en que las incursiones económicas japonesas se diversifiquen y, de dirigirse a recursos naturales, pasen al sector manufacturero, turismo y agroindustria.

En definitiva, la estructura y alcance de las inversiones en Latinoamérica determina la composición del comercio. Aquellas privilegian la producción de insumos industriales⁴⁷ vitales para la economía japonesa y la relocalización de las llamadas "sunset industries", que tienen elevados costos energéticos, de mano de obra y un fuerte impacto ambiental que no permitirían que, de llevarse a cabo en Japón, pudiese mantener competitividad.

En el CARICOM: en Trinidad invirtieron en puertos, armado de vehículos y fábrica de cierres; en Guyana y Surinam, manufacturas y pesca; en Jamaica, en electrónicos y café; en St. Vincent, St. Lucía, Granada y Bahamas, pesca.

Las dos reuniones mantenidas hasta ahora entre Japón y el Mercosur⁴⁸, permiten suponer que el mayor bloque regional tiene ya un lugar dentro de la matriz estratégica del gobierno⁴⁹. Sin embargo, los resultados de los encuentros han sido magros: los japoneses continúan dominados por la cautela e insisten con la carencia de información suficiente acerca del Mercosur, a pesar de la enorme complementariedad de las dos economías.

⁴⁵ Este sector es el que presenta las mejores perspectivas de recibir IED japonesa en un futuro.

⁴⁶ Vicuña, Ricardo, "Chile y sus relaciones económicas con Japón", en "Estrategia comercial chilena para la década del noventa: elementos para el debate", CIEPLAN, 1992. Funcionarios japoneses destacan que se abren perspectivas para la agroindustria porque varios productos frescos ya han derribado algunas barreras sanitarias que les impedían ingresar al país nipón.

⁴⁷ No sólo se aplica en su política hacia Latinoamérica: Japón y Arabia Saudita firmaron un acuerdo para convertir una planta existente en este país en una de las mayores procesadoras petroquímicas del mundo, por un monto de us\$ 1,2 mil millones, en 1997.

⁴⁸ San Pablo, 01/10/96 y Tokio, 13 y 14/10/97. En ésta última oportunidad participó el sector privado.

⁴⁹ Hasta hace pocos años, Japón fue decidido políticamente por el llamado "triángulo de hierro", que era una efectiva unión entre los burócratas del gobierno, las corporaciones y el LDP. Si bien ese sistema colapsó, las corporaciones no se distanciaron del partido gobernante como para dejar de incidir en la construcción de la "visión", elemento guía de la acción política en Japón.

En suma, para Japón la región latinoamericana se convierte en un espacio para la valorización de sus capitales a través de la instalación de bases de producción debido a -entre otras razones-:

La mayor competencia de otros productores asiáticos en el mercado latinoamericano, que es creciente para bienes de consumo,

la necesidad de asegurarse fuentes de abastecimiento de materias primas energéticas,

la necesidad de abastecimiento de alimentos, pensando en su autosuficiencia alimentaria futura, que hoy se encuentra en niveles críticos, y de la región asiática -de continuar creciendo como hasta ahora, e incluso a un ritmo ligeramente menor-,

la mayor tasa de ganancia garantizada por los mercados domésticos en los países latinoamericanos más grandes⁵⁰, como fruto del "efecto riqueza" producto de los planes de estabilización implementados, y

el dinamismo de los procesos de integración regional que, como el Mercosur, garantizan bases de producción de relativa buena calidad -en un amplio sentido- en el marco de reglas jurídicas que se van armonizando en la medida que los intereses generales se antepongan a los individuales.

Este listado no es taxativo. Si bien está referido a la estrategia de los capitales japoneses⁵¹, muchas de las razones presentadas son también consideradas por los capitales de otros países del Este de Asia.

En perspectiva, pero antes de la crisis, una encuesta oficial⁵² señalaba que el 70% de las empresas que realizaron inversiones a mediano plazo (1996-1998) pensaban incrementarlas, con China y los países del Sudeste de Asia como destinatarios principales, junto a los EE.UU. A largo plazo -próximos 10 años- aparecen India y Burma (ex Birmania) con muchas posibilidades de recibir mayores inversiones japonesas, junto a América latina y los países del Este de Europa, pero éstos en menor medida.

COREA

Como sucede con otros países asiáticos, Corea tiene una fuerte dependencia del comercio de materias primas que son insumo de su producción industrial, por no contar con recursos naturales propios.

Las inversiones coreanas, esencialmente, no difieren en su estrategia de la descrita arriba. Aparecen fuertemente asociadas con la necesidad de abastecimiento de materias primas, y la mayor apertura comercial latinoamericana permite una mayor participación de éstos capitales. Al igual que en el caso japonés, y si bien hay excepciones -como cuando son socios minoritarios- prima en sus decisiones de inversión el control del management⁵³.

En su intento de conseguir una mayor participación en los mercados latinoamericanos, electrónicas coreanas incorporan en su matriz de decisión la firma de contratos de provisión de tecnología e instalación de líneas de producción, sin participación en el capital de la empresa latinoamericana. En ese aspecto sí difieren de los capitales japoneses. Si bien se apunta al cobro de royalties, las empresas coreanas prefieren firmar contratos de provisión a largo plazo, asegurándose el abastecimiento de repuestos en tanto el mercado reemplace los artículos por otros más modernos⁵⁴.

⁵⁰ En términos de mercado interno, producto per capita y posibilidades de crecimiento futuro, estamos hablando siempre de la Argentina, Brasil, Chile, México y, en menor medida, Colombia y Venezuela.

⁵¹ Es importante el vínculo que se genera entre un grupo industrial japonés y un banco de ese origen, que suele concentrar el flujo del financiamiento de las inversiones, incluyendo las que realiza el grupo en el exterior. Es escasa la presencia de la banca privada japonesa en Latinoamérica.

⁵² "A New Japan?-Change in Asia's Megamarket", EAAU, Department of Foreign Affairs and Trade, Australia.

⁵³ En la privatización de la siderúrgica estatal venezolana Sidor, precalificaron la coreana Dongkuk y la japonesa Kobe Steel, pero se retiraron del proceso licitatorio por temor a los problemas sindicales.

⁵⁴ Acuerdo de Samsung con Unilam, de Colombia. Lo mismo sucede con empresas argentinas, pero que tienen participación minoritaria coreana en el capital.

En esta nueva corriente de inversiones, las empresas coreanas (sus conglomerados industriales, o "chaebol") compiten directamente con las japonesas, con inversiones en México, la Argentina y Panamá, e importantes proyectos en Brasil.

Corea tiene presencia significativa en Latinoamérica recién a partir 1993, sin embargo en 1995 sólo el 3,2% del total de la IED coreana en el exterior se dirigió a Latinoamérica⁵⁵; ese año México, Centroamérica y el Caribe concentraron el 60% de esos fondos, seguidos por la Argentina (17%), Chile (9,6%) y Brasil (7,4%)⁵⁶.

Esa relevancia debería revertirse desde 1997, con la puesta en marcha de importantes proyectos manufactureros en Brasil, pero como el régimen de promoción de inversiones en ciertas regiones de ese país tiene límites temporales para ser aprovechados, la crisis en que se encuentran varias *chaebol* puede retrasar la puesta en marcha de algunos proyectos anunciados. Esto podría dejarlos al margen del régimen, que ha sido un incentivo central para tomar la decisión de inversión.

Lo "agresivo" de la intervención reciente de los capitales coreanos en Latinoamérica les ha permitido desplazar capitales japoneses de su lugar de privilegio⁵⁷. El interés demostrado en participar en proyectos de infraestructura, incluyendo explotación por varias décadas, hace a la diferencia: el puente Buenos Aires (La Plata) - Colonia es una inversión que podría alcanzar los us\$ 1.500 millones. Esto puede instalar a Corea como el principal inversor asiático en esta región, y muy probablemente en toda Latinoamérica.

Sólo en 1996, firmas coreanas invirtieron apriximadamente us\$ 525 millones en México -que representa casi la mitad de lo que invirtieron los japoneses entre 1990 y 1995-, y aunque la inversión coreana en Brasil fué de sólo us\$ 100 millones en 1996, las empresas de ese origen manifestaron tener interés en invertir hasta unos us\$ 5 mil millones en los próximos cuatro años -esta evaluación incorpora la participación coreana en el futuro proceso de privatizaciones de Brasil-. Los sectores receptores serían fundamentalmente automotores y electrónica.

El resto de las inversiones coreanas en Latinoamérica va en dirección similar a la de muchas japonesas y taiwanesas: participación en el sector pesquero, con barcos que utilizan tripulación local pero con escaso nivel de depósito y procesado en el continente (Uruguay, la Argentina, Chile y Perú), incipiente participación en la explotación minera (la Argentina, Chile), en el comercio donde hay importante colonia coreana (Panamá, México, Is. Vírgenes, Colombia) e inversiones en industria (México, Panamá).

TAIWAN

Taiwan es diferente porque en su proceso de acumulación tienen mucho que ver las PyMEs, y hasta ahora puede sospecharse que su economía es de las menos perjudicadas por el *turmoil* regional. Se espera que los flujos de inversión taiwaneses hacia Latinoamérica crezcan en el futuro, pero esto dependerá del escenario final que diseñe la crisis económico-financiera.

En esta economía hay una importante participación de la pequeña y mediana empresa, y son las políticas oficiales las que les permiten expandirse fuera de su país. La emigración de familias durante años ha permitido que los chinos de ultramar se constituyan en una etnia de peso económico en los países más pequeños de Latinoamérica, así como ganar espacio con las PyMEs familiares en los medianos y grandes -la Argentina, Brasil-, en particular en el sector servicios.

Por eso las áreas de participación de los capitales taiwaneses son divergentes, y van desde la producción textil hasta el comercio minorista, explotación pesquera y autopartes, distribuidores especializados -como de artículos de computación-, refinería de aceite vegetal hasta pequeños

⁵⁵ A fines de 1996 la inversión coreana en el exterior fue de us\$ 13,7 mil millones.

⁵⁶ Gutiérrez B., Hernán, "APEC: regionalismo abierto y globalización", julio de 1997.

⁵⁷ Un funcionario de Itamaraty sostuvo que el mayor problema japonés no es el abordaje político de la región, sino que carecen de visión empresarial, por lo que están "dejando de ganar".

laboratorios químicos. En todos los casos, quizás con la excepción de la pesca en el caso de Panamá, de aceites -la Argentina- y de construcción para área industrial -Costa Rica-, se trata de montos pequeños y abarcando un abanico extenso de explotaciones en industria y servicios.

El marco político hace las veces de *target* para Taiwan, en tanto la búsqueda permanente de reconocimiento internacional -como país independiente- constituye el centro de su política exterior. Su admisión como miembro de la OMC y su disputa por un espacio en ese organismo con la R. P. China - lo que no parece ser excluyente- definen su política comercial y de inversiones. La mayor inversión futura en Latinoamérica tiene algunos ejes:

la cesión definitiva del control del Canal de Panamá a la República de Panamá a fin de siglo, con el retiro de las tropas y de los funcionarios administrativos norteamericanos, ha dejado un espacio económico importante que Taiwan parece no querer desaprovechar: en el marco de la cooperación internacional, vis a vis el reconocimiento oficial del gobierno de Taiwan por parte del panameño, Taiwan realiza fuertes inversiones en el área del Canal, probablemente administre en el futuro los terrenos que quedarán vacíos con el retiro de los EE.UU., y una de las empresas más grandes de Taiwan, Evergreen -líder en el mundo en el transporte de carga de contenedores y con presencia efectiva a ambos lados del Canal-, posiblemente pase a ejercer por allí una influencia directa en el tránsito marítimo de cargas.

también en ese país la intensificación de la relación bilateral adquiere el carácter de ayuda internacional: donación de buques de pesca, entrenamiento para trabajadores panameños, donación de helicópteros -en este caso para combatir la criminalidad-, etc.

la sanción de la Ley de la Maquila en Paraguay que, de prosperar, permitirá la instalación de empresas en su territorio importando insumos pagando sólo el 1% como arancel, si el producto luego es exportado desde Paraguay. Las buenas relaciones bilaterales, y la reciente visita del premier taiwanés a Paraguay, permitió aceptar los mecanismos para la pronta sanción de la ley en noviembre de 1997, a cuyos beneficios se acogerían miles de pequeñas empresas de Taiwan⁵⁸.

acuerdos de cooperación turística con seis países de América Central⁵⁹ firmados recientemente, con la intención de desarrollar ese mercado inexplorado.

Taiwan invirtió us\$ 1,1 mil millones en Latinoamérica en 1996, mientras que en 1990 invirtió sólo us\$ 389. Durante 1997 es muy probable que superen su propio record, ya que en los primeros seis meses de este año fueron aprobadas inversiones por us\$ 721 millones.

AUSTRALIA y NUEVA ZELANDIA

El caso del mayor país de Oceanía es diferente al del resto de los consignados. Su raíz cultural y política lo distinguen, además de tener una estructura socio-económica que comparte valores con Latinoamérica en general, más allá de que los anglosajones no sean mayoritarios en Sudamérica. Es una economía que compete en los mercados internacionales de varios productos con algunos países latinoamericanos.

A nivel mundial, una de las especificidades que distinguen las inversiones australianas es el hecho de que concurren al país receptor más para instalarse y producir para ese mercado o exportar desde allí; la lógica de comportamiento de la inversión no es que piensa en el mercado australiano: a diferencia de la IED del Este de Asia, los australianos buscan mercados a satisfacer -ampliar los mercados para sus capitales- con el producto de su actividad en el *host country*. Hasta hace poco, y exclusivamente respecto de Latinoamérica, los capitales australianos instalados tienen un importante sesgo exportador.

⁵⁸ Las disputas políticas por su sanción están a la orden del día con los otros socios del Mercosur, que consideran que esa ley viola los acuerdos firmados, ya que sería perforado el AEC con el ingreso de mercancías al bloque usando a Paraguay como una inmensa zona franca.

⁵⁹ Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, firmado como uno solo entre Taiwan y el Consejo de Turismo Centroamericano. El acuerdo incluye ampliación de frecuencias en el tráfico aéreo.

En términos de la estrategia de los capitales australianos, Latinoamérica ha sido un objetivo menor, al menos hasta hace pocos años atrás. Las inversiones australianas en Latinoamérica ascendían a us\$ 758 millones a 1995⁶⁰, en un proceso que se acelera en ésta década -eran us\$ 270,3 millones- pero aquella cifra es presumiblemente mayor ya que hay importantes empresas australianas que realizan inversiones a través de terceros países, cuyos montos la ABS no registra⁶¹.

Para el caso de los capitales neocelandeses, la actitud ha sido de seguir el camino abierto por los australianos, en la medida que trabajan conjuntamente en varias explotaciones. Las inversiones apuntan a la explotación de recursos naturales -pulpa y papel-, fundamentalmente en Chile (donde también, pero en pequeña escala, participan en el sector lácteo). La Argentina y Brasil son los otros dos destinos preferidos para ese mismo tipo de explotación, pero en la Argentina también tienen presencia en el sector de construcción y de servicios (en este caso en joint-venture con capitales australianos, como detallaremos).

La mayor tasa de crecimiento de las inversiones australianas desde comienzos de ésta década se observa en la Argentina y Chile (Australia es el quinto inversionista extranjero en Chile)⁶², y en menor medida en Perú, casi absolutamente determinado por la industria minera⁶³. Las inversiones concretadas y planeadas en el sector servicios las caracterizan.

Si bien el fuerte de estos capitales es, como se dijo, la explotación de yacimientos mineros -cobre, hierro, oro-, también tienen presencia en alimentos procesados⁶⁴, servicios portuarios, financieros y más recientemente participan en el sector eléctrico (Brasil) y en el mercado de entretenimientos en más de un país, pero con relevancia en la Argentina (cadena de cines, canal de TV y shoppings) y en Chile (cines). En suma, a lo dicho arriba debe agregarse la versatilidad de esos capitales, ya que respecto de su tamaño relativo son los de mayor diversificación productiva.

En la medida que se concreten los proyectos anunciados en la Argentina y Chile, México es el mejor ejemplo de la diversificación a la que aludíamos: de las 46 empresas en que participan capitales australianos en ese país -de los cuales en sólo 9 son minoritarios-, la extracción de minerales tiene mayor peso, pero hay 5 empresas de servicios profesionales, otras 5 de comercio de productos alimenticios, dos que industrializan cuero y pieles, servicios inmobiliarios, etc.

Han demostrado desarrollar interés estratégico. Por un lado, en tanto la publicitada zona de libre comercio para toda América vaya avanzando, piensan a América Latina en sentido de plataforma para América del Norte. Por otro, y más recientemente, refuerzan su presencia participando con otros capitales latinoamericanos -en asociación⁶⁵- en un tercer país de esta región. De hecho concretan lo que hasta ahora es sólo un horizonte para otros capitales ajenos a la región: se asocian para lograr mayor penetración en áreas donde ya tienen ventajas de escala logradas en su país, pensando que no son capitales de envergadura.

Este ha sido un *target* de esta IED, pensando en la explotación de alimentos procesados, productos automotrices y manufacturas trabajo-intensivas livianas, y ahora servicios de entretenimientos.

De la misma manera que Japón, el CER (Australia New Zealand Closer Economic Relations) impulsa una aproximación política con el Mercosur para hallar caminos que permitan una asociación particular entre las regiones, no limitadas al aspecto comercial. Para ello se han realizado dos encuentros informales,

⁶⁰ "The Future of Australia's Trade & Investment Relations with South America", Department of Foreign Affairs and Trade-Austrade, 1997. Se tomó el tipo de cambio promedio de 1995, igual a 1 A\$ = 0,74 us\$.

⁶¹ Australian Bureau of Statistics. La empresa australiana BHP tiene intereses en Chile, pero son administrados por la subsidiaria porteamericana de BHP, por lo que no aparece en los registros del ABS.

⁶² Y Chile es el segundo mercado de exportación más importante para N. Zelandia, luego de Australia.

⁶³ Cuatro empresas australianas compiten junto a otras 42 para comprar una mina peruana de cobre y fosfatos, que requerirá una inversión mínima de us\$ 40 millones.

⁶⁴ Alguna empresa tiene filiales en diferentes países de Sudamérica.

⁶⁵ El ejemplo es la asociación de Hoyts Cinemas -entre las diez exhibidoras más grandes del mundo-, de Australia, con Samap, que son capitales argentinos y chilenos.

mientras que se piensa que el tercero, a llevarse a cabo este año, impulsará la institucionalización de los encuentros.

INVERSIONES LATINOAMERICANAS EN LOS PAISES DEL ESTE DE ASIA.

Como producto del proceso de acumulación descrito, la presencia latinoamericana en los países del Este de Asia y Oceanía es escasa.

En general, en la política exterior latinoamericana no se observa una actitud de vinculación con los países asiáticos que permita inferir la existencia de alguna estrategia de desarrollo de la relación política con éstos países. Para el caso de Japón, que en Asia mismo juega un rol preponderante, no parece haberse definido todavía un vínculo y/o relacionamiento objetivo. La dificultad es mayor por la diversidad y heterogeneidad que caracteriza a los países que conforman la Cuenca del Pacífico.

En ese contexto, un conjunto reducido de empresas latinoamericanas privadas (además de algunas estatales o mixtas, como las del sector petrolero) ha alcanzado un importante grado de internacionalización relativo, desarrollando intereses concretos en el área del Asia-Pacífico y en países de la ASEAN, justificando una presencia permanente de sus agentes. En este conjunto están comprendidas empresas mexicanas, brasileñas, argentinas, chilenas, colombianas y venezolanas⁶⁶. Son pocas de cada país, y se trata siempre de las más grandes manufactureras (México) y exportadoras (Brasil y la Argentina).

Principalmente la presencia se concreta en el establecimiento de una división de la empresa u oficina para que la represente atendiendo las ventas en ese país en particular -sólo en el caso de las empresas grandes- o en toda la región -lo que sucede mayoritariamente-.

Dentro de las empresas mexicanas se destacan ICA, constructora instalada en Malasia, y el gigante Cemex, tercera cementera del mundo -primera americana-, con oficinas en Singapur y ahora participante del mercado chino. Además, como resultado del descalabro financiero asiático, se está produciendo una fuerte desvalorización en los activos de muchas empresas de esos países. Entre ellas están algunos competidores de Cemex, por lo que la política que la empresa mexicana está llevando a cabo consiste en ampliar su participación en la región:

acaban de invertir us\$ 100 millones para comprar el 30% de las acciones de la Rizal Cement, de Filipinas, advertidos que ese país es el tercer mercado cementero del sudeste asiático -la producción de cementos allí creció, en los últimos 10 años, a tasas superiores al 10%-.

junto al Lafarge Group, de Francia, y al más grande productor de cemento del mundo, están intentando adquirir la tailandesa TPI Polene Public Co., la tercer cementera de ese país, subsidiaria de Petrochemical Industry Public Co., deteriorada financieramente por escasez de fondos.

Otro consorcio mexicano, Pulsar de Monterrey, desarrolla intereses en el Este de Asia pero apunta a China, donde primero venderá semillas para intentar posteriormente instalarse.

Pocas empresas argentinas tienen presencia en esos países, en distinto grado. Hay quienes sólo tienen oficinas que trabajan como representaciones comerciales y de promoción. En los casos cuya presencia económica tiene mayor envergadura, se trata de grupos económicos de la Argentina que participan en licitaciones y/o contratos de provisión -que en muchos casos se extiende a la instalación, puesta en marcha y atención de postventa- en la región, con suerte diversa.

El grupo IMPSA (Industrias Metalúrgicas Pescarmona S. A.) participa, por sí mismo o a través de divisiones, en China -siempre en asociación con empresas locales-, Malasia, Indonesia y Filipinas. Este grupo local produce bienes de capital y tiene oficinas en Malasia, desde donde gerencia sus actividades regionales desde hace 13 años. Tiene contratos de provisión para la región ya firmados

⁶⁶ "La ASEAN: situación y perspectivas para el desarrollo de las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con el Sudeste Asiático", SELA, 23/09/96.

por unos us\$ 60 millones⁶⁷ -año y medio vista-, y recientemente acaba de adjudicarse un contrato en Filipinas que le demandará una inversión de us\$ 450 millones a tres años.

Techint es el otro grupo de que produce y comercializa en la región. Con oficinas en China -3-, Jakarta, Singapur -otras 3- y Hong Kong, atiende los negocios regionales donde es un importante proveedor de tubos de acero. Las oficinas que representan distintas divisiones, abarcan desde la capacitación de RR.HH. hasta el financiamiento de proyectos ingenieriles y construcción. Uno de los emprendimientos en Asia es para la instalación y puesta en marcha de una planta industrial.

Con Brasil se da un proceso similar, con la diferencia que la envergadura de las empresas de Brasil que están en el Asia Pacífico es mayor. La más representativa es la minera más grande de Sudamérica, que acaba de ser parcialmente privatizada, la Companhia Vale do Rio Doce, que tiene oficinas para comercializar sus productos en Japón y China, así como participación minoritaria en una minera en Shanghai, China.

También se destaca el joint venture de Embraco -Empresa Brasileira de Compressores, segundo productor mundial de compresores- con una empresa china, para formar Besco (Beijing Embraco Snowflake Compressor Company Limited), que en base a ampliaciones de la inversión original -están en China desde 1995- satisfacen algo más del 10% del mercado de compresores de ese país.

Gracias a la importante tasa de acumulación de capital doméstica, y al pequeño tamaño de su mercado interno, desde hace pocos años puede identificarse presencia de capitales de Chile en el Asia Pacífico, desde que comienzan a expandir su frontera de valorización⁶⁸. Ese horizonte ya incluye al área del Asia del Pacífico: con us\$ 10 millones la cía. de alimentos Córpora, vía su filial Córpora Pacífico acaba de inaugurar una planta, en Guangzhou, China, para producir bebidas instantáneas. En términos de perspectiva, la apertura del mercado de carnes para la Argentina en varios países del Este de Asia (sólo en 1997 se abrieron los mercados de China, Hong Kong, Taiwan y Vietnam) ha constituido un incentivo para anunciar la instalación de un frigorífico en Vietnam, en asociación con capitales locales.

Los movimientos recientes en el sector de la industria cárnica en la Argentina van en ese sentido: la apertura en EE.UU. del mercado de carne fresca para el país en 1997, ha motorizado el interés de capitales australianos por frigoríficos argentinos. Esto no es un dato menor, pues significa que un país cuyo producto es de reconocida calidad internacional, primer exportador mundial de carne bovina -la especialidad de la Argentina- y segundo proveedor de los mercados de Asia, piensa en invertir en un competidor: la estrategia es contar con una infraestructura montada para el abastecimiento de carnes del mayor mercado potencial de carnes del mundo, cuya demanda crece en la medida que crece su ingreso.

Uruguay ha desarrollado una política similar para ese producto, uno de los principales de exportación. Malasia y China son el nuevo destino de sus carnes, pero no hay desarrollo de capitales de importancia que permitan pensar en su establecimiento en el Asia⁶⁹. Brasil recibe este año a autoridades sanitarias japonesas para evaluar las condiciones de producción de su carne bovina.

Entre 1990 y 1993, la IED sudamericana en Australia creció de us\$ 71,1 millones a us\$ 323,4 millones, pero su valor cae abruptamente a us\$ 170,3 millones a mediados de 1995, presumiblemente por la pérdida de valor de los activos. La IED se concentra en el sector agrícola, distribución mayorista y minorista de productos así como negocios inmobiliarios. Esta IED explicó sólo el 0,1% de la IED ingresada a Australia a mediados de 1995, menos del promedio de la IED sudamericana al resto del mundo, confirmando que los pocos capitales sudamericanos que se invierten fuera del continente siguen teniendo como norte a la UE y a América del Norte.

⁶⁷ De las más de 50 grúas que tiene colocadas en el mundo, 30 están en Malasia, mientras está negociando 10 adicionales.

⁶⁸ El Asia Pacífico es un área prioritaria de la política exterior chilena. Chile participa como miembro pleno en el APEC desde 1994, en el PBEC desde 1990 y en el PECC desde 1991. En 1994 se creó la Fundación Chilena del Pacífico, con participación conjunta del gobierno, empresarios y académicos, con objetivos similares a los de la argentina CEAP, Consejo Empresario para el Asia y el Pacífico.

⁶⁹ Uruguay fue declarado país libre de aftosa "sin vacunación" en 1995. La Argentina lo fue "con vacunación", en 1997.

NOTAS AL APENDICE ESTADISTICO⁷⁰

A los valores consignados en el cuadro anterior debe añadirse que para el caso de:

Argentina, NO se incluyen las siguientes actividades porque

1 No se cuenta con información cuantitativa respecto de:

la asociación de la japonesa Enkei con la argentina Geveco.

la alianza estratégica entre la japonesa Itochu e ImpSat.

Kookmin Bank, banco mayorista coreano instalado en la Provincia de Buenos Aires.

la adquisición de las locales Lagorio y Layco por parte de la australiana Burns Philip.

las 10 salas de cine en Mendoza de capitales de Australia y Nueva Zelandia.

la creación de Realmac, nombre de la unión en la Argentina de dos firmas distribuidoras de productos japoneses: Toshiba, filial Brasil, y Alfatec (Juki, Mitsubishi y Kawasaki), de la Argentina⁷¹.

No hay certeza de que los siguientes proyectos se lleven a cabo:

Instalación de la japonesa Daihatsu en la Argentina, posiblemente con una planta para hacer vehículos especializados de carga.

Mitsui (Japón) posiblemente incursione en el negocio de la explotación de mineral de hierro en Sierra Grande (donde estuviera la fábrica de Hipasam, en Río Negro)⁷².

Toshiba, de Japón, que se instalaría en Tierra del Fuego con una planta de ensamblaje.

Daewoo y Hyundai, ambas de Corea, se instalarían en la ZFLP. No se conoce la envergadura de la operación.

Capitales australianos y neocelandeses instalarían 20 salas de cine en Avellaneda en 1998, 14 salas en La Plata y otras 14 en Rosario.

Capitales chinos han anunciado interés en participar en el sector petrolero, haciendo exploración y explotación de yacimientos en el sur de la Argentina.

Empresas que anunciaron su interés en participar de procesos licitatorios:

Las japonesas Aoki, Itochu y Mitsubishi, interesadas en la construcción y explotación del puente Buenos Aires (La Plata)-Colonia⁷³. Mekar Idaman, de Malasia, planea integrar un consorcio y participar del mismo concurso.

Mekar Idaman, de Malasia, participaría en los procesos de licitación de rutas pendientes.

Brasil, NO se incluyen las siguientes actividades porque

No se cuenta con información cuantitativa de:

aproximadamente unas 3.100 empresas comerciales, 300 establecimientos industriales, 205 en los sectores agrícola, forestal y pesquero y, por último, 5 empresas mineras, todas de Taiwan.

la compra de tierras por parte de China para cultivar cereales (500 mil has.).

las inversiones de Fletcher Challenge Paper, de Nueva Zelandia, en forestación.

empresas de Malasia, que han comprado tierras en Amazonas para explotación forestal, de una fábrica de madera y una empresa que alquila helicópteros.

las inversiones de BHP, de Australia, socia del proyecto del gasoducto Brasil/Bolivia.

2. No hay certeza de que los siguientes proyectos se lleven a cabo:

Okidata, de Japón, anunció que Brasil cuenta con muchas posibilidades para ser su sede para una fábrica de impresoras.

⁷⁰ Fuente: elaboración propia en base a información oficial y fuentes diversas, como periodística, de las mismas empresas, y otras.

⁷¹ Las partes recibidas de Brasil se armarán en Tierra del Fuego. El financiamiento lo proveyó Sumitomo.

⁷² La evolución de este negocio depende del resultado que arroje el estudio de prefactibilidad que está llevando a cabo JICA.

⁷³ Cuyo costo se calcula en us\$ 1.000 millones; la concesión se entregaría por 35 años.

Chile, NO se incluyen las siguientes operaciones porque

No se cuenta con información cuantitativa de:

10% que tiene la japonesa Mitsubishi de la mina La Escondida.

20% que tiene la japonesa Sumitomo de la mina Candelaria.

40% de la mina El Bronce, comprada por Nittetsu Mining e Itochu Corp.

Taiwan tiene 150 empresas dedicadas al autoservicio, bazar y mayoreo; 50 tradings; 20 restaurantes; 3 hoteles; 23 empresas industriales (8 textiles, 2 de papel, 5 de bolsas plásticas y esponjas, 1 de manufacturas de cobre, 4 de confección y 2 alimenticias).

la compra realizada por la australiana AGL, del 66% de Perfeco (gasoductos) y al menos el 30% de Lipigas.

la adquisición de Colicó por parte de Burns Philip, de Australia.

Capitales neocelandeses participan en cines junto a capitales australianos.

las inversiones de Hoyts Cinema, de Australia.

HSBC, de Hong Kong, tiene el 6,99 del Banco de Santiago.

No hay certeza de que los siguientes proyectos se lleven a cabo:

dos proyectos malayos: servicio de distribución minorista y venta de artículos electrónicos.

los grupos japoneses Mitsui, Hitoshu y Hannan⁷⁴ han manifestado su interés por el negocio de engorde de bovinos en Chile, con el fin de vender esa carne en su país.

Cable Sur Transpacífico, empresa de fibra óptica que unirá Chile con Nueva Zelanda.

Empresas que anunciaron su interés en participar de procesos licitatorios:

China Corporación de Metales No Ferrosos participará en la licitación de la mina de cobre San Antonio, en marzo 1998⁷⁵.

Paraguay, NO se incluyen las siguientes operaciones porque

No se cuenta con información cuantitativa de:

proyecto de desarrollo "Parque Industrial", en Ciudad del Este, de capitales taiwaneses.

Uruguay, NO se incluyen las siguientes operaciones porque

No se cuenta con información cuantitativa de:

empresas de Malasia, que compraron campos cerca de Montevideo.

empresas pesqueras de Corea, con actividad centrada en el puerto de Montevideo.

la inversión de la australiana Burns Philip, que compró la empresa LUSA.

Perú, NO se incluyen las siguientes estimaciones de inversión de

Empresas que anunciaron su interés en participar de procesos licitatorios:

Las australianas BHP, North Limited, RGC Ltd. y Newcrest Mining Limited disputan la compra de los derechos de explotación de la mina de cobre Michiquillay, por al menos us\$ 40 millones.

Venezuela, NO se incluyen las siguientes operaciones porque

No se cuenta con información cuantitativa de:

las inversiones de petroleras chinas en el Golfo de Venezuela.

México, NO se incluyen las siguientes operaciones porque

No se cuenta con información cuantitativa de:

la alianza entre el Grupo San Luis, la NHK Spring Co. y la japonesa Nissho Iwai Inc.

el joint-venture entre Air Temp y Zexzel, de Japón.

las inversiones australianas de Hoyts Cinemas, que hay en México.

⁷⁴ Son grandes traders que ya tienen ganado en países como Australia y EEUU.

⁷⁵ El proyecto total demandaría inversiones por us\$ 400 millones.

Bibliografía

- “Encouraging International Investment in the Asia Pacific Region”, Trade Policy Forum, PECC.
- Altemani de Oliveira, Henrique, “Relacoes comerciais Brasil-Asia”, U. de S. Paulo, Brasil.
- Barrios, Raúl, “Las relaciones de Bolivia con los países de Asia-Pacífico”, Unidad de Análisis de Política Exterior, Bolivia, julio 1997.
- Bekinschtein, José, “¿Un nuevo Galeón de Manila en el siglo del Pacífico?”, Archivos del Presente N° 7, Buenos Aires, I trimestre 1997.
- Braveboy-Wagner, Jacqueline Anne, “Caribbean Community-Asia Pacific Relations: Status and Prospects”, CUNY, Trinidad y Tobago, julio 1997.
- Comercio Exterior, Vol. 48, N° 1, México, enero 1998.
- Department of Foreign Affairs and Trade-Austrade, “The Future of Australia’s Trade & Investment Relations with South America”, Australia, 1997.
- Diarios:
- El Cronista Comercial
- Estrategia
- Financial Times
- Gazeta Mercantil
- Direction of Trade Statistics - FMI.
- East Asia Analytical Unit (EAAU), “A New Japan? - Change in Asia’s Megamarket”, Department of Foreign Affairs and Trade, Australia.
- Estevez, Ana María, “Ficha resumen de las relaciones económicas de la República Oriental del Uruguay con los países del Asia-Pacífico”, Dir. Regional Asia, Africa y Oceanía del Ministerio de RREE del Uruguay, ROU, julio 1997.
- Fadah Hsieh, “Comparing Asia Pacific and the Western Hemisphere: Investment”, PECC XII, Chile.
- Fundación INVERTIR.
- Galego, José, “Relaciones Cuba-Asia Pacífico”, Centro de Estudios de Asia y Oceanía, Cuba, julio 1997.
- González Vigil, Fernando, “Ficha técnica: relaciones del Perú con el Asia-pacífico”, Universidad del Pacífico, Perú, julio 1997.
- Gutiérrez B., Hernán, “APEC: regionalismo abierto y globalización”, artículo, julio 1997.
- Gutiérrez B., Hernán, “Las relaciones económicas de Chile con los países de Asia-Pacífico”, Universidad de Chile, Chile, julio 1997.
- Hosono, Akio, “APEC, FTAA and Possibilities of Cross-Pacific Cooperation”, PECC XII, Chile.
- J. P. Morgan.
- JETRO, “White Paper on Foreign Direct Investment”, 1996 y 1997, Japón.
- Journal of Japanese Trade & Industry, Japón, bimestre julio/agosto 1997.
- MEyOySP, “Japón: economía y vinculación con la Argentina”, setiembre de 1977, Unidad Analítica Asia Pacífico, Subsecretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- MEyOySP, CEP, “Notas de la Economía Real N° 4”, octubre 1997, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- Parera, Ricardo G., y Greco, Silvia, “Ficha resumen de las Relaciones Económicas de Argentina con los países de Asia - Pacífico”, IRIAP, Buenos Aires, julio 1997.
- SELA, “Japón: situación actual y perspectivas de la economía. Relaciones de comercio e inversión con América Latina y el Caribe”, Caracas, agosto 1997.
- SELA, “La ASEAN: situación y perspectivas para el desarrollo de las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con el Sudeste Asiático”, setiembre de 1997.
- Vicuña, Ricardo, “Chile y sus relaciones económicas con Japón”, en “Estrategia comercial chilena para la década del noventa: elementos para el debate”, CIEPLAN, Santiago de Chile, 1992.
- Wanandi, Jusuf, “Latin America and Transpacific Partnership: The Importance of Defining Common Interests”, PECC XII, Chile.
- World Tables, World Bank.

N° 2

Los países del este de Asia y Oceanía: características de sus procesos de inversión en Latinoamérica

Autor: **Gustavo A. Girado**

Publicado en Boletín Informativo Techint N° 295

www.asiayargentina.com

Editor General: Gustavo A. Girado

E-mail: contactenos@asiayargentina.com