

Conglomerados asiáticos y regionalismo en el Cono Sur Americano.¹

Hernán Gutiérrez B.

La globalización está redefiniendo los espacios, procesos y actores del desarrollo latinoamericano. El propósito de este artículo es analizar los nuevos procesos de integración y los emergentes sistemas de negocios en el Cono Sur latinoamericano a la luz de los vínculos con las economías del Este asiático. En particular, estudia los niveles y formas de interacción de los agentes económicos asiáticos, principalmente los grandes grupos empresariales japoneses y coreanos en los dos espacios económicos latinoamericanos: México, Centroamérica y el Caribe, por una parte, y el Cono Sur latinoamericano, por la otra.

I.- Introducción.

Los países latinoamericanos han adoptado estrategias de desarrollo basadas en la orientación de sus economías hacia el intercambio internacional. El comercio exterior y las inversiones extranjeras son dos objetivos prioritarios de cualquier plan elaborado desde una capital latinoamericana y los gobiernos han diseñado estrategias de integración que, a diferencia del pasado, se inscriben en el marco de legislaciones

¹ Este trabajo fue realizado bajo los auspicios del Proyecto sobre América Latina y la Cuenca del Pacífico de la Universidad de California San Diego, donde residí como investigador visitante en enero-marzo de 1997; el apoyo financiero para el Proyecto UCSD fue proporcionado por la Fundación Ford, la Fundación John D. y Catharine T. Mac Arthur, el Programa Título VII del Departamento de Educación de los Estados Unidos, y el Instituto de Conflicto Global y Cooperación y el Programa de Investigación de la Cuenca del Pacífico de la Universidad de California. El autor agradece los consejos y confianza de Peter Smith, Alberto van Klaveren y Manfred Wilhelmy; el profesionalismo y calidez del equipo del CILAS de la UCSD; el intercambio intelectual y la grata experiencia humana compartida con Marcela Romero, Sayuri Kuwabara, Gilmar Masiero, Taik Hwan Jhoun y Suthipand Charitivat; el apoyo infaltable del equipo de Santiago (Wendy Capellán y Lily Bravo); así como la deuda intelectual, en muchas de las ideas, con Claudio Rojas. De más está decir que las limitaciones del trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

para la inversión extranjera más liberales y programas de reducción de las barreras arancelarias.

El Este asiático,² al mismo tiempo, se ha consolidado como el centro más dinámico de la economía global. Japón y los primeros países asiáticos de industrialización reciente, que en los años 60 emprendieran una estrategia basada en las exportaciones, han liderado un extraordinario proceso de desarrollo regional y de inserción productiva y financiera a la economía global.

Desde mediados de la década de los 80, Japón, Corea y Taiwán, se han convertido en protagonistas de la relocalización industrial a nivel mundial. En los 90 se ha intensificado lo que podría denominarse el proceso de regionalización y globalización de las operaciones productivas y de intermediación comercial de los conglomerados asiáticos. Este fenómeno abarca no sólo a los grandes grupos japoneses y coreanos, sino que también participan de él los conglomerados malasios e indonesios.

Parece evidente entonces, que el Pacífico asiático es una buena vara para medir el grado de éxito de los modelos latinoamericanos de desarrollo basados en la internacionalización de sus economías. El estrechamiento de las relaciones económicas con el Este asiático resulta crucial por cuanto representa una importante diversificación de sus relaciones comerciales, pero además porque significa acoplarse a la región del mundo que está creciendo con más fuerza.

II.- El balance.

a) Comercio.

En los últimos quince años, América Latina no ha estado a la altura del desafío. El continente no ha podido incrementar significativamente sus relaciones transpacíficas ni en el ámbito comercial ni en el plano financiero, a pesar del ritmo sostenido y espacialmente expansivo del crecimiento de las economías asiáticas y a pesar de la oleada de inversiones asiáticas en el exterior. La prolongación de los efectos recesivos de la

² Entenderemos por el Este asiático a la región conformada por Japón, Corea del Sur, China Popular (incluyendo Hong Kong), Taiwán, Tailandia, Malasia, Singapur, Brunei, Indonesia y Filipinas. Por simpatía con el lector, se usarán como sinónimos, a menos que se indique lo contrario, términos como Asia, Asia-Pacífico o el Pacífico asiático. En rigor, Asia-Pacífico debería de incluir al menos a los países signatarios de NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México) más Australasia (Australia, Nueva Zelanda y Papúa Nueva Guinea) y Chile; esto es, a los miembros del Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC).

década perdida de los años 80 ha contribuido a que la relación comercial con el Este asiático no haya aumentado al ritmo que debiera en los últimos 15 años.

Tras este escenario general, sin embargo, hay algunos signos positivos, los cuales señalan evidencias interesantes de una relación más compleja. Primero, el más evidente, es la diversificación creciente de los socios comerciales. Japón es históricamente el país más influyente en el comercio de América Latina con Asia. Sin embargo, aunque el comercio con Japón ha crecido en los última década, su participación en el intercambio total de bienes entre Asia-Pacífico y América Latina ha declinado, en tanto que Corea del Sur (600%), Taiwán (500%), Hong Kong (400%) y Singapur (400%) incrementaron sus importaciones desde América Latina en los años 80³ y recientemente Malasia, Indonesia y la República Popular China también han intensificado sus importaciones desde América Latina.

En segundo lugar, ha mejorado el perfil de las exportaciones latinoamericanas en términos del valor agregado. A partir de fines de la década de los años 80, se ha registrado, en efecto, una participación creciente de las exportaciones de productos manufacturados. Las remesas de productos manufacturados de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se convirtieron en la principal categoría de exportación a los países del Este asiático en el período 1985-90. Esta evolución fue el resultado de la importancia decreciente de las exportaciones de petróleo y, en menor medida, de los productos no agrícolas. La participación de esta región en el total de las exportaciones de productos manufacturados alcanzó 18% en 1989 para Argentina, 17% en el caso de Brasil y 16% en el caso de Chile.⁴ Para situar este fenómeno en su contexto, hay que señalar, primero, que Japón, Corea y Taiwán protagonizaron una creciente demanda por productos manufacturados provenientes de países en desarrollo, como consecuencia del fenómeno que ha pasado a ser conocido como el proceso de puesta al día o *Catch Up* o, aunque diferente, también referido como de la bandada de gansos. En segundo término, aunque representa un avance en las cadenas de valor, se trata en realidad de un desplazamiento limitado: desde el rol de abastecedor de materia prima estandarizada hacia el de elaboración de insumos manufacturados intensivos en recursos naturales.

³ Dae Won Choi, *La Cuenca del Pacífico y América Latina: De la Inserción Comercial hacia la Integración Productiva*, (Santiago, Chile: CEPAL, 1992).

⁴ Carlos Mattos, "Economic Relations between Latin America and Asia-Pacific. Recent Trends and Future Challenges", *Documento de Trabajo*, N°14, CEPAL, Santiago, Chile, 1993.

En tercer lugar, ha mejorado el perfil del intercambio comercial. Durante los 80, la tasa de crecimiento del intercambio intraindustrial entre Colombia, México y Chile con el Sudeste asiático fue más alto que el crecimiento obtenido con los Estados Unidos y Canadá. Asimismo, la importancia del comercio intraindustrial del sector fabril con el Este asiático fue 15 a 20 veces más alto que con Europa.⁵

b) *Inversiones.*⁶

Las economías asiáticas han asumido un papel protagónico en el auge de las inversiones extranjeras gracias a la riqueza que han acumulado producto de sus éxitos comerciales; provocando una verdadera revolución integrativa en el Este asiático. Débil, esta oleada de inversiones asiáticas en el exterior ha alcanzado las costas latinoamericanas. A principios de la década de los años 80, los lazos financieros entre América Latina y los países asiáticos consistían esencialmente en préstamos de bancos japoneses e inversiones financieras en paraísos fiscales como Panamá y las Islas Caimán en el mar caribeño.⁷ Descartando las inversiones golondrinas en el Caribe y Panamá, y los préstamos bancarios producto del relevo que los bancos japoneses tomaron luego de la crisis de la deuda externa latinoamericana a principios de los años 80, la inversión asiática desde Japón y Corea se ha orientado en gran medida hacia México, América Central y el Caribe, como consecuencia de la internacionalización de las actividades productivas de los conglomerados industriales asiáticos, y como parte de una estrategia diseñada para evitar las barreras interpuestas para su acceso al mercado de los Estados Unidos.

A principios de los 90, un nuevo espíritu animó a los proyectos de inversión de los conglomerados asiáticos en América Latina: desde proyectos orientados al acopio de recursos naturales y materias primas y el procesamiento y montaje, hacia inversiones que tienen por objetivo

⁵ Dae Won Choi, *op. cit.*, 1992.

⁶ Hay un vacío en los trabajos que se han realizado en relación al tema de las inversiones asiáticas en América Latina. No existe, por ejemplo, un sistema integrado de estadísticas sobre las inversiones extranjeras que permita trabajar sobre las tendencias regionales. En muchos países, la liberalización de la cuenta de capitales se ha traducido en un relajamiento de los procedimientos de control y registro, al mismo tiempo que son escasos los estudios de difusión pública por parte de las asociaciones gremiales de productores y exportadores. Escasean, además, las encuestas entre empresarios y gerentes. Faltan también estudios cuantitativos de la evolución de los vínculos comerciales de los países latinoamericanos con el Este asiático en la década de los 90.

⁷ Carlos Juan Moneta, *Japón y América Latina en los Años Noventa: Nuevas Opciones Económicas*, (Buenos Aires: Planeta, 1991).

el mercado latinoamericano, indicando que esta región, la segunda más importante en el mundo en desarrollo como lugar de destino de las compañías transnacionales, puede convertirse en una plaza importante para las firmas japonesas, coreanas y taiwanesas en su intento por globalizarse.

La internacionalización de las compañías asiáticas y la globalización de sus actividades productivas y comerciales han modificado la percepción que se tiene de América Latina desde Asia. En particular, los conglomerados coreanos están elaborando programas de inversión en América del Sur que revelan una cadena de valor de sus operaciones que se inicia en la explotación de recursos naturales y se proyecta hasta la producción en los rubros industriales automotriz y electrónico. Parcialmente, esta producción se exporta a otras regiones, pero en gran parte tiene por destino el mercado sudamericano.

Las empresas asiáticas pequeñas y medianas también están orientando en forma creciente sus capitales al exterior. El volumen del comercio y las inversiones canalizadas a través de pequeños y medianos empresarios es difícil de cuantificar y relativamente importante en el caso de Corea. Su impacto en sectores económicos específicos (producción y comercialización de productos textiles, calzado y vestuario en algunos grandes centros urbanos o la intermediación comercial entre Asia y América Latina en zonas francas) es de cierta consideración en Argentina, Brasil, Chile, Perú y Paraguay, íntimamente ligado a la presencia de una colonia coreana relativamente importante. De acuerdo a las estimaciones de Taik Hwan-Jyoung, el total de las inversiones alcanza los 1.150 millones de dólares si a las inversiones coreanas en América Latina registradas a fines de 1996 (242 millones de dólares) se le suma los que corresponde a las pequeñas inversiones y los capitales comprometidos por una subsidiaria de una *Chaebol* a través de una entidad extranjera.⁸

Algo similar ocurre con la etnia china en América Latina. Se estima que especialmente en Centroamérica y el Caribe, los chinos han abierto espacios para la pequeña y mediana empresa al amparo de la influyente minoría de origen étnico chino en la región.

En el caso de las empresas japonesas, salvo la ciudad de Sao Paulo donde reside la más importante colonia japonesa en el mundo, se estima que esta es marginal en América Latina, puesto que las grandes compañías comercializadoras (*Sogo Shoshas*) no sólo articulan el abaste-

⁸Taik Hwan-Jyoung, "Korean Investment in Latin America", mimeo, San Diego, UCSD, 1997.

cimiento de las grandes empresas del grupo, sino que también de una red de pequeñas y medianas empresas ligadas al grupo.

Por último, hay que señalar el cambio que se ha producido en las percepciones latinas sobre el impacto de la inversión extranjera. Los equipos a cargo de la formulación de la política económica, en su gran mayoría formados en prestigiosas universidades estadounidenses y europeas, parten de la premisa que la globalización acentúa el beneficio que se obtiene de la inversión extranjera directa en términos de activos invisibles, esto es, el desarrollo empresarial y tecnológico, el acceso a los mercados estratégicos, la creación dinámica de cadenas económicas y el desarrollo de nuevas técnicas de gestión. Dentro de esa lógica, los gobiernos se esfuerzan por coordinar y homogenizar las políticas comerciales y multiplicar sus esfuerzos en orden a negociar acuerdos que faciliten el comercio intrarregional e integren sus actividades productivas.

III.-La bandada de gansos.

La idea central que guía a este trabajo de investigación es que hay una relación interesante entre el mejoramiento de los lazos económicos con los países asiáticos y la integración productiva y financiera del Cono Sur Americano.⁹

La integración subregional permite aprovechar grandes complementariedades en la relación con los grupos industriales japoneses y coreanos. El primero y más importante es el tamaño del mercado integrado. Salvo Brasil, ningún otro país sudamericano tiene por sí solo dimensiones atractivas para los empresarios asiáticos. Esto, que es verdad para la inversión proveniente de cualquier agrupación regional, lo es aún más con los asiáticos, por cuanto el vínculo es con grandes conglomerados industriales que buscan la explotación de grandes economías de escala.

En segundo lugar, los países latinoamericanos pueden explotar conjuntamente externalidades positivas. Estas se derivan principalmente del hecho que en la gran mayoría de los sectores en que hay competencia, sumadas las exportaciones de los productores latinoamericanos sólo representan una fracción ínfima de los mercados asiáticos (como, por ejemplo, el sector vitivinícola en Argentina y Chile). Este antecedente

⁹ Entenderemos por Cono Sur Americano al tradicional ABC (Argentina, Brasil y Chile), más Uruguay, Paraguay, Bolivia y Perú.

es muy importante si se toma en cuenta el auge de las inversiones intrarregionales que se ha registrado desde 1990 y su tendencia hacia la expansión horizontal. Esto es, hacia la inversión en los mismos sectores en que se opera en el país de origen. Además, la distancia física y cultural impone grandes costos de entrada al mercado para los exportadores latinoamericanos.

El sistema empresarial sudamericano.

La paulatina conformación de una red empresarial es un elemento reciente en el Cono Sur Americano y representa un punto de apoyo importante para la conformación de un espacio económico que aproveche las ventajas colectivas de la integración al Pacífico asiático. Esta es una base que permitirá la expansión de una red subregional de firmas ligadas entre si por cadenas de producción orientadas tanto al mercado regional como hacia la economía global.

El paradigma de la Bandada de Gansos Voladores ha sido atractivo para muchos especialistas asociados a importantes organismos multilaterales regionales. El secretario permanente del SELA, por ejemplo, ha argumentado a favor de la intensificación de los lazos transpacíficos en el sector estratégico de la industria automotriz, estimulando una nueva ola de inversiones asiáticas en América Latina que tenga por objetivo los mercados subregionales emergentes, profundizando la integración productiva entre el Este de Asia y América Latina en un sector manufacturero que incentiva la transferencia de tecnología y el mejoramiento del capital humano.¹⁰ Los acuerdos alcanzados por Argentina y Brasil en este sector, en el marco de los esfuerzos integrativos del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), señala el documento del SELA, debieran constituirse en los fundamentos de una integración productiva con el Este asiático que le proporcionaría al subcontinente sudamericano nuevas rutas de acceso a los mercados asiáticos, la incorporación de nuevas tecnologías y la capacitación de trabajadores junto a la adquisición de técnicas de gestión como consecuencia directa de las actividades productivas y de los programas públicos de cooperación que los acompañan.

Desde la CEPAL, igualmente, se ha argumentado la urgente necesidad de elaborar una nueva estrategia para los lazos globales de América Latina con el proceso asiático de integración productiva y desarrollo

¹⁰ Carlos Juan Moneta, "Comercio e Integración Intraindustrial en Asia-Pacífico: Perspectivas de Vinculación con América Latina", *Serie Documentos de Trabajo*, N°8, Instituto de Servicio Exterior de la Nación, Buenos Aires, mayo de 1995.

tecnológico (*Catch-up*). En la medida en que la inversión extranjera directa juega un rol decisivo en la creación de un estructura compleja e interdependiente en la región de Asia-Pacífico, Latinoamérica debiera considerar que una de las vías más efectivas para vincularse con la dinámica en la Cuenca del Pacífico sería atraer un flujo más grande de inversión desde Asia (en particular desde Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur) a la región, al mismo tiempo que América Latina logra una transformación de su base productiva.¹¹

Sistema de negocios.

La gran lección que se puede extraer de la experiencia de los países asiáticos es que la integración productiva regional descansa en gran medida en la capacidad asociativa que sustenta a las fuerzas del mercado, esto es las bases sociales, las redes que contribuyen a la creación de un sistema de negocios propio.¹² En el Sudeste asiático, la red étnica china se ha extendido a lo largo de varios niveles de la actividad económica y ha facilitado en gran medida el proceso de integración productiva regional.

En el pasado, los esfuerzos latinoamericanos por promover la integración regional han fracasado en gran medida porque las sociedades y los mercados están segmentados y desarticulados. Lo que ha sido ampliamente percibido como desinterés de los sectores empresariales hacia la integración diseñada por los gobiernos era de hecho un reflejo de la ausencia de vínculos de negocios que permitieran conformar intereses compartidos entre ellos.

La experiencia de América del Norte también muestra que la formación y consolidación de un sistema de negocios son críticas para superar el estadio del procesamiento de exportaciones y de plantas de montaje y proyectarse hacia etapas más sofisticadas como el suministro de subcontratos, la producción de equipo original, en la medida en que el acceso a estos eslabones requiere la capacidad de trabajar encadenamientos hacia atrás.

Desde un punto de vista más amplio, como lo demuestra la experiencia de México con NAFTA, las posibilidades de que los esfuerzos de integración subregionales, y eventualmente hemisféricos, contribuyan al

¹¹ Dae Won Choi, *op. cit.*, 1992.

¹² A. E. Safarian y Wendy Dobson, "The Diversity and Dynamism of Capitalism in East Asia", en: A. E. Safarian y Wendy Dobson (eds.), *East Asian Capitalism: Diversity and Dynamism*, (Toronto: University of Toronto Press, 1996).

regionalismo abierto, radican en gran parte en la consecución de un nivel más alto de integración comercial y productiva con el Este asiático, haciéndolo de esta manera partícipe de los beneficios del regionalismo.

IV.-Inversiones asiáticas: los dos subsistemas latinos.

Las relaciones económicas de Japón con América Latina.

Japón ha sido el país asiático que ha tenido mayores vínculos económicos con América Latina. En 1994, 48% del comercio latinoamericano con el Este asiático era con Japón.

Históricamente, sin embargo, las relaciones de Japón con América Latina han sido distantes y marginales. Luego de la Segunda Guerra Mundial, el comercio de la potencia asiática con el continente creció hasta la década de los años 80, pero no representó más que 9,2 % del total de las exportaciones japonesas ó 9,8% de sus importaciones. En la década de los 80, la recesión económica y la aguda inestabilidad política afectaron profundamente los lazos económicos, reduciéndose la importancia de América Latina en las exportaciones japonesas a 4,1% y en las importaciones, a 4,5% en promedio.¹³

En el continente americano el comercio japonés se ha centrado tradicionalmente en Brasil y México. En una segunda fila, Argentina, Chile, Venezuela, Colombia y Perú también muestran una participación comercial interesante. En términos generales, Japón es el segundo o tercer socio de los centros económicos latinoamericanos y fuente de importantes superavits para Brasil, Chile y Perú. En los años 50 y 60 se registraron movimientos de relativa importancia hacia el semiprocesamiento de materias primas.

*Las inversiones japonesas en América Latina.*¹⁴

La primera oleada importante de capitales nipones en América Latina se registró a fines de la década de los 50, estimulada por los esfuerzos industrializadores de Japón y atraída por la industrialización sustitutiva

¹³ Kotaro Horisaka, "Las Relaciones Económicas de Japón con América Latina", en: Barbara Stallings y Gabriel Székely (comp.), *Japón, los Estados Unidos y la América Latina. ¿Hacia una Relación Trilateral en el Hemisferio Occidental?*, (México: Fondo de Cultura Económica, 1993), pp. 61-87.

¹⁴ Esta sección está basada en un resumen de los capítulos pertinentes del informe "Research on the Medium and Long Term Prospects for Direct Investment in Chile", Mitsubishi Research Institute, Santiago de Chile, 1996.

de importaciones imperante en el continente. Brasil fue el principal destino de las inversiones asiáticas en la industria siderúrgica, los astilleros navales y los sectores automotriz y textil. México, Argentina y Perú también fueron favorecidos en los 60 por la inversión japonesa en la industria automotriz (México y Perú), lana (Argentina) y tejidos (México). A partir de fines de los años 60, también las compañías japonesas empezaron a establecer bases para la producción en las naciones centroamericanas y andinas, aprovechando los movimientos de integración regional del Mercado Común Centroamericano y el Pacto Andino. El desarrollo de una fuente estable de recursos naturales en el exterior, para el uso interno, era uno de los objetivos fundamentales de la política de inversión extranjera de Japón.

Inicialmente, las inversiones japonesas se concentraron en el desarrollo de los recursos naturales, en especial en la minería (Brasil, México y Perú), pero en los años 60 y 70 la inversión japonesa dio un giro hacia el semiprocesamiento de las materias primas y el forjamiento de alianzas estratégicas, atraída por las políticas de industrialización aplicada por los gobiernos brasileños. Con el tiempo, la mayor parte del sector de fundición de la industria del aluminio se trasladó al extranjero, incluyendo a Brasil y Venezuela. También en los 70 las compañías japonesas aumentaron sus inversiones en electrodomésticos atraídas por las potencialidades del mercado brasileño, andino y mexicano.

En la última década, las inversiones japonesas en América Latina han sido menores, a pesar del fuerte crecimiento de las inversiones niponas en el exterior, registrado en la segunda mitad de los años 80 y cuyos efectos expansivos se prolongaran en la década siguiente, luego de alcanzar su punto máximo en 1991. La inversión japonesa en América Latina se trasladó hacia los sectores de los transportes y de las finanzas.

Norteamérica, Europa y Asia han sido el destino de la gran mayoría de las inversiones japonesas en la última década. Sin considerar un incremento en el sector financiero y de seguros en la última mitad de los 80, la participación de los países latinoamericanos en la inversión exterior japonesa se ha mantenido sin alteraciones en alrededor del 10%. Desde la década de los 80, la participación de América Latina en las inversiones en el sector manufacturero ha disminuido, siendo de sólo 8,4% en 1994.

Considerando todos los sectores, Panamá, las Bahamas, las Bermudas, Curazao y las Islas Caimán, han atraído una proporción mayor de las inversiones directas japonesas en la región. Esta es una consecuencia

de la estrategia global de las compañías japonesas orientada a utilizar esas plataformas como paraíso fiscal y para registrar barcos mercantes. Descontando Panamá y los paraísos fiscales, Brasil es el principal receptor seguido por México. A principios de la década de los 90, Japón ocupaba el tercer lugar por lo que se refiere al *stock* de inversión extranjera en Brasil, el cuarto lugar en México y el quinto lugar en Perú y Venezuela.

Cuadro N°1

Número de subsidiarias de compañías japonesas operando en el exterior (hasta octubre de 1995)

Región-Economía	Todas Las Industrias	Manufacturas
Total Mundial	17.051	6.648
América Latina	941	299
Chile	47	5
Argentina	30	6
Brasil	312	150
México	152	87

Fuente: "Research on the Medium and Long Term Prospects for Direct Investment in Chile", Mitsubishi Research Institute, Santiago, 1996, p. 13.

En 1995, la mitad de las subsidiarias de compañías japonesas operando en América Latina estaba concentrada en Brasil y México, siendo Brasil el más importante país anfitrión (Cuadro N°1). Este perfil es más acentuado aun si consideramos sólo las inversiones en el sector manufacturero, donde cuatro de cada cinco subsidiarias están localizadas en estos dos países y Brasil es el centro de operaciones de más de la mitad de las subsidiarias en América Latina. A diferencia de México, hay una más amplia distribución de la inversión japonesa en ese país, con una presencia importante en sectores intensivos en trabajo (alimentos, textiles) y en industria más pesada (química, equipos mecánicos y equipos eléctricos) (Cuadro N°2).

Conviene destacar dos características interesantes de las inversiones japonesas en Brasil y México. Primero, las grandes empresas comercializadoras japonesas (*Sogo Shoshas*), quienes se habían constituido en el destacamento de avanzada y exploración de los intereses japoneses en América Latina, también organizaron los grandes proyectos de inversión. Este protagonismo de las *traders* japonesas en América Latina se mantiene hasta hoy. En segundo lugar, las compañías japonesas actuaron en grupos que en muchos casos incluían a conglomerados rivales y que eran coordinados por la asociación gremial de grandes industriales japoneses (*Keidanren*), compartiendo de este modo los costos de operar en un ambiente de negocios distante y desconocido.¹⁵

Por último, respecto de México, estas estadísticas también muestran que el país ha avanzado alguno eslabones en la cadena de valor. A partir de la industria maquiladora clásica, intensiva en mano de obra (especialmente vestuario), sus vínculos se han extendido hacia la electrónica, equipos eléctricos y sus componentes, así como también vehículos y partes.

Además de Brasil y México, Argentina y Chile también han recibido flujos de inversión relativamente importantes en sectores específicos. En Chile, los japoneses han favorecido al sector fabril intensivo en el uso de materia prima, como la pulpa y la industria del papel, en Argentina, a la industria de equipamiento electrónico (cuatro de las seis subsidiarias japonesas establecidas).

¹⁵ Kotaro Horisaka, *op. cit.*, 1993.

Cuadro N°2

**Distribución industrial de las subsidiarias japonesas
operando en América Latina**

	Am. Latina	Chile	Argentina	Brasil	México
Manufacturas	299	5	6	150	87
Alimentos	15	-	-	11	1
Textiles	29	1	-	18	1
Madera y Muebles	8	1	-	18	-
Pulpa y Papel	4	2	-	2	-
Publicaciones e Impresos	1	-	-	1	-
Químicos	26	-	-	19	6
Petróleo y Carbón	8	-	-	2	4
Caucho y Cuero	2	-	-	1	1
Cerámica, Piedra y Gravilla	3	-	-	2	1
Hierro y Fierro	1	-	-	5	1
Metales no Ferrosos	10	-	-	5	2
Metales	5	-	-	4	1
Equipamiento Mecánico	28	-	1	19	7
Equipamiento Eléctrico	76	-	4	30	33
Equipamiento de Transporte	13	-	-	7	2
Motores Vehículos y Partes	29	-	-	6	16
Equipos de Precisión	7	-	-	4	3
Otros Manufacturas	24	1	1	8	8

Fuente: "Research on the Medium and Long Term Prospect for Direct Investment in Chile", Mitsubishi Research Institute, Inc., septiembre, 1996, p.14.

*La presencia emergente de Corea en América Latina.*¹⁶

Corea ha incrementado notoriamente sus inversiones en el exterior desde 1993. Hasta 1985, la inversión coreana en el exterior era inferior a 500

¹⁶ La primera parte de esta sección resume algunos de los datos más interesantes contenidos en el trabajo de Taik-Hwan Jyoung, "Korean Investments in Latin America", mimeo, Universidad de

millones de dólares y estaba orientada a proyectos en la minería y el sector forestal. A fines de 1996 el total de la inversión en el exterior era de 13,7 mil millones de dólares y se estima que cerca de 9,5 mil millones fue realizada entre 1994 y 1996. Esta nueva ola de inversiones coreanas, liderada por los grandes conglomerados, *Chaebols*, se ha orientado hacia la manufactura, sector que en 1995 representaba el 56,7% del total. Más del 50% de los proyectos eran en industrias intensivas en mano de obra (textiles, vestuario, calzado y procesamiento del cuero), aunque su participación tiende a disminuir.

Corea es la tercera economía asiática en términos de la relocalización de parte de su industria en el exterior, después de Japón y Taiwán. Aunque esta ha sido importadora neta de capitales, el crecimiento de sus proyectos ha sido muy fuerte y a diferencia de Taiwán, no se concentran únicamente en el Pacífico asiático.

En América Latina la presencia coreana es aún minoritaria y puntual, pero ha tenido un fuerte empujón en los últimos años. En esta región estaba localizada, en 1995, sólo el 3,2% del acervo coreano de capital en el exterior. A fines de 1996 Corea inició 317 proyectos de inversión en América Latina por un total de 689 millones de dólares y 5% del total de la inversión coreana en el exterior. Fuentes coreanas estiman que si se consideran las inversiones de las pequeñas y medianas empresas, las inversiones en América Latina superan los 1.150 millones de dólares.

El análisis de la distribución de la inversión coreana en 1995 muestra algunas características interesantes. Panamá es el principal destino de la inversión coreana en América Latina (19,9%), por las mismas razones que lo es para Japón. A diferencia de Japón, sin embargo, México en vez de Brasil ocupa el segundo lugar de destino (27%, excluyendo a Panamá) al tiempo que Jamaica (7,78) y Guatemala (7,78%) también atrajeron una proporción interesante de capitales coreanos. En el Cono Sur Americano, Argentina (17%), Chile (9,6%) y Brasil (7,4%), fueron los principales receptores en 1995. Estas cifras están indicando que la motivación central de las inversiones coreanas en el continente ha sido el acceso al mercado norteamericano, como también lo indica el hecho que la mayoría de las inversiones en México fueron hechas por las subsidiarias localizadas en los Estados Unidos.

Los proyectos de inversión en cartera revelan que los conglomerados coreanos han comenzado a orientar una proporción creciente de sus iniciativas hacia sectores industriales más sofisticados, como la industria

electrónica, de electrodomésticos y automotriz. Un informe reciente del Banco Mundial¹⁷ consigna que en Brasil Hyundai tiene en carpeta inversiones en plantas ensambladoras por 700 millones de dólares, US\$ 500 millones para una participación de 5% en la Compañía Vale do Rio Doce, US\$ 300 millones en un *joint venture* en Mato Grosso do Sul y US\$ 255 millones para la construcción de un gasoducto entre Brasil y Bolivia. Hyundai invertirá en minas y en plantas de energía en Perú y en un *joint venture* por US\$ 300 en una refinería de cobre en Chile. LG electrónica invertirá US\$ 1.100 millones en Brasil sobre un período de diez años para producir bienes de consumo electrónicos. Para el año 2000, por último, Dae Woo electrónica piensa invertir US\$ 500 millones en una planta de electrodomésticos en Brasil.

Comparación de la inversión coreana y japonesa.

Es difícil hacer un análisis comparado de la inversión japonesa y coreana en América Latina en los últimos años por la escasez de información, pero se pueden extraer algunas ideas a partir de la información sobre inversión que la revista *América Economía* entrega en su edición anual. Para el período 1996/97, la revista registra 8 proyectos coreanos por un monto total de US\$ 4.170 millones (Cuadro N°3) y 11 proyectos japoneses (Cuadro N°4) por un total de US\$ 8.659 millones. Los proyectos coreanos están en gran medida orientados a Brasil (76%), en los sectores automotriz y electrónico. México atrae inversión en el sector electrónico por un monto total de US\$ 700 millones. Los conglomerados japoneses manifiestan una cartera de proyectos más diversificada en término de sectores (automotriz, electrónico, metalúrgico, minería, petróleo y siderúrgica) y países receptores. Chile (US\$ 2.625, 30%) y Venezuela (US\$ 5.270, 60%) destacan por su participación inusual.

¹⁷ *Financial Flows and the Developing Countries* (Washington D.C.: Banco Mundial, Financial Flows and the Developing Countries, noviembre de 1996).

Cuadro N°3**Proyectos de inversión coreanos en América Latina
(1996/1997)**

Empresa	País Receptor	Sector	Monto US\$ Millones	Proyecto
Asia Motors Co.	Brasil	Automotriz	500	Instalación de una planta automotriz
Daewoo	Brasil	Automotriz	500	Construcción de planta automotriz
Samsung	Brasil	Electrónico	1.000	Construcción de fábricas de piezas para televisores y línea blanca
Goldstar	Brasil	Electrónico	1.170	Construcción de fábrica de tubos p/ televisores y monitores de video en Sao Paulo
Daewoo Electronics	México	Electrónico	270	Construcción de una planta en el norte de México
Orion	México	Electrónico	180	Construcción de una planta de televisores
United Enterprise Trust Group (U.S.A.-Corea)	Panamá	Turismo	300	Construcción de complejo turístico
Samsung Corning (Corea-U.S.A.)	México	Vidrio	250	Construcción de fábrica de monitores de televisión y computadores en Tijuana

Fuente: *América Economía*, Edición Anual, 1996/1997, pp.78-88

Cuadro N°4

Proyectos de inversión japoneses en América Latina
(1996/1997)

Empresa	País Receptor	Sector	Monto US\$ Mill.	Proyecto
Toyota	Argentina	Automotriz	400	Inversión en su planta de Zárate y otras localidades
Honda	Brasil	Automotriz	150	Fábrica de automóviles en Taubaté, Sao Paulo
Toyota	Brasil	Automotriz	150	Const. planta automotriz, Sao Paulo (100 mil vehículos/año)
Mitsubishi	Chile	Electricidad	180	Planta termoeléctrica a gas
Marubeni/KMR Power (E.U.A.)	Colombia	Electricidad	115	Construcción planta termoeléctrica Termovale 1
Mitsubishi/CAP (Chile)	Chile	Metalurgia	2.000	Elaboración productos de hierro semiterminados para exportar a Japón
Sumitomo/Phelps Dodge (E.U.A.)	Chile	Minería	337	2ª etapa mina cobre La Candelaria (96-98)
Mitsubishi CAP (Chile)	Chile	Minería	107	Yacimiento de hierro Los Colorados
Marubeni/Maraven Itochu/Total	Venezuela	Petróleo	3.400	Producción de petróleo pesado en la Cuenca del Orinoco
Tomen (Japón)	Venezuela	Siderurgia	1.200	Proyecto siderúrgico
Kobe Steel (Japón) /Sivensa /Ferrom Orinoco (Venezuela)	Venezuela	Siderurgia	620	Construcción planta de briquetas de hierro

Fuente: *América Economía*, Edición Anual 1996/1997, pp.78-88.

La información sobre alianzas; *joint ventures*, fusiones y adquisiciones (Cuadros N°6, 7, 8 y 9) revela que, en efecto, las compañías coreanas son más reacias a la formación de alianzas estratégicas y *joint ventures* que las japonesas. Las estadísticas de *América Economía* sólo registran una operación de *joint venture* coreano en Argentina para los períodos 1995/96 y 1996/97.

Cuadro N°5

Proyectos de inversión asiáticos en América Latina (1995/1996)

Empresa	País Receptor	Sector	Monto US\$ Mill.	Proyecto
Toyota Japón	Argentina	Automotriz	150,0	Construcción de planta de fabricación de camionetas
Samsung Electronics Corea	México	Electrónica	500,0	Apertura de planta manufacturera en Tijuana
Samsung Corea	Brasil	Electrónica	500,0 (3 años)	Construcción de dos fábricas de componentes electrónicos
Samsung Display Devices Corea	México	Telecomunicaciones	263,0	Aumento de producción de cinescopios

Fuente: *América Economía*, Edición Anual 1995/96, pp. 67-69.

Cuadro N°6

Fusiones y adquisiciones asiáticas en América Latina (1996)

Comprador	País	Compañía Vendedor	País **	Sector	Monto US\$ Mill.
Samsung Electronics	Corea	Entel Chile (15,1%) - Chemical Bank	Chile	Telecomunicaciones	150

**Se refiere el país en que se realiza la transacción.

Fuente: *América Economía*, Edición Anual 1995/96, p.62

Cuadro N°7

**Fusiones y adquisiciones asiáticas en América Latina
(1996-1997)**

Comprador	País	Compañía	Vendedor	País	Sector	Monto US\$ Mill.
Tomen Corp.	Japón	Centragas (25%)	Enron	Co- lombia	Gas	N.D.
Mitsui & Co. y Otros	Japón	Minera Collahuasi (12%)	Minorco / Falconbridge	Chile	Minería	70
CVRD/ Kawasaki	Brasil/ Japón	CST (24,5% cada una)	CST	Brasil	Siderur- gia	N.D.

Fuente: *América Economía*, Edición Anual, 1996-97, pp.70-72

Cuadro N°8

**Joint Ventures y alianzas estratégicas en América Latina
(1996-1997)**

Empresa	País	Empresa	País	Sector	Monto US\$ Mill.
Toyota (Japón)	Brasil	General Motors Brasil	EEUU	Automotriz	N.D.
Grupo San Luis	Méxi- co	NHK Spring Co./ Nissho Iwai Inc.	EEUU / Japón	Automotriz	N.D.
Gradiente	Brasil	JVC	Japón	Electrónica	N.D.
CAP	Chile	Mitsubishi Corporation	Japón	Siderurgia	2.000

Fuente: *América Economía*, Edición Anual 1996-97, pp.74-76.

Cuadro N°9

Joint Ventures y alianzas entre países asiáticos y América Latina (1995/1996)

Empresa	País	Empresa	País	Sector	Monto US\$ Mill.
Philco S.A.	Argentina	Daewoo	Corea	Artículos electrónicos	N.D.
Air Temp	México	Zexzel	Japón	Automotriz / autopartes	N.D.
Computec	México	Acer	Taiwán	Computación	N.D.
Telesp	Brasil	NEC	Japón	Telecomunicaciones	150

Fuente: *América Economía*, Edición Anual 1995/96, pp. 64-65.

Los dos espacios económicos latinoamericanos.

A la luz de los antecedentes expuestos, es evidente que hay dos centros o espacios económicos en América Latina desde la perspectiva de las percepciones de los agentes económicos asiáticos.

a) México, Centro América y el Caribe:

La atracción que esta subregión ha ejercido en los empresarios asiáticos está motivada por la vinculación estratégica con el mercado de los Estados Unidos, fenómeno ampliamente analizado por la importancia que tiene para los Estados Unidos.

Sus ventajas competitivas están en el acceso que han tenido al mercado de los Estados Unidos, y las proyecciones estratégicas de los acuerdos comerciales con Washington, ya sea NAFTA para el caso mexicano o la Iniciativa de la Cuenca del Caribe para Centroamérica y el Caribe. Atraieron un flujo importante de inversiones asiáticas a fines de los años 80 y principio de los 90.

Las desventajas competitivas se resumen también, como la otra cara de la moneda, en la dependencia de estos países a sus relaciones con la potencia hemisférica. El centro del proceso no está radicado en el entorno nacional sino que en el vínculo estratégico con lo Estados Unidos. Así, desde el punto de vista de la organización de las operaciones de los

conglomerados asiáticos y de la visión del continente que ellas reflejan, cabe señalar que la inmensa mayoría de los conglomerados japoneses y coreanos tienen la dirección estratégica localizada en los Estados Unidos.

En términos generales, ocupan lugares bajos en las cadenas de valor de los procesos productivos: procesamiento de partes y piezas (con diferentes cargas de valor agregado tecnológico). La experiencia deja en evidencia también las dificultades para acceder a la subcontratación de componentes, y manufactura de equipo original.¹⁸ Por último, un difícil entorno para los negocios (infraestructura y corrupción, burocracia pública y distancia cultural) también conspira en contra de la conformación de un sistema de negocios atractivo en sí mismo.¹⁹

b) El Cono Sur Americano.

Este espacio, a diferencia del anterior, tiene varios centros que sólo en parte están reflejados en los principales acuerdos subregionales de integración. Primero, Brasil mismo, a la luz de los antecedentes que hemos revisado, es un espacio económico de gran atractivo para los inversionistas asiáticos. En seguida, se distingue el espacio conformado por Venezuela, Colombia y Ecuador. Por último, se está conformando un espacio en torno a MERCOSUR, el que incluye a Bolivia, Chile y Perú.

La fuerza que pueda adquirir este subsistema está comprometida por la ausencia de un líder de la bandada de características similares a Japón en el Este asiático, y que se reproducen en el caso de Corea, Taiwán y Hong Kong: escasez relativa de recursos naturales; alta tasa de ahorro nacional; gran capacidad de innovación tecnológica; encarecimiento de una fuerza de trabajo altamente calificada. La infraestructura que comunica a estos países también representa un obstáculo para la consolidación de este espacio subregional.

Las ventajas competitivas del Cono Sur Americano, por otra parte, radican en el mayor grado de endogeneidad que puede adquirir la articulación de sus relaciones económicas con las distintas agrupaciones económicas regionales (NAFTA, APEC, Unión Europea). La base industrial que se ha heredado de la aplicación de la estrategia de industria-

¹⁸ Adoptamos la tipología y una buena parte del marco teórico de Gary Gareffi, "Global production systems and third world development", en: Barbara Stallings (ed.), *Global Change and Regional Response. The New International Context of Development*, (Nueva York: Cambridge University Press, 1995), pp. 100-142.

¹⁹ Sung-Han Kim, "Korea and Latin America: Toward a New Partnership", *IFANS Review*, Vol. 4, N°4, octubre de 1996, pp. 1-22; Informe Mitsubishi, *op. cit.*, 1996.

lización vía sustitución de importaciones es otro activo, compensado por las limitaciones en cuanto a formación de capital humano.

La experiencia reciente también evidencia alternativas más interesantes en términos del encadenamiento productivo o división regional del trabajo, indicando que existen amplias complementariedades que se deben de explotar, así como beneficios que aportan las alianzas estratégicas que se pueden establecer para aprovechar los mercados globales.

En Chile, por ejemplo, uno de los conglomerados económicos más importantes, conocido como Angelini por su fundador, Anacleto Angelini, ha establecido sólidas relaciones comerciales en China, Japón, Corea y Taiwán, exportando productos madereros y pesqueros. Al amparo de la ola de inversiones chilenas en Argentina, el grupo ha incurrido en un proyecto pesquero, asociado con el grupo argentino Alpargata. Boher, otro grupo chileno, ha comercializado productos fotográficos asiáticos hacia Argentina, Bolivia y Perú a través de la Zona Franca de Iquique.²⁰ La Compañía de Acero del Pacífico es otra empresa chilena perteneciente a un grupo económico, con una estrecha relación de larga data con conglomerados japoneses que ha establecido una alianza estratégica con Usiminas y Vale do Rio Doce para adjudicarse la privatización de Somisa en Argentina (US\$ 152 millones).²¹

La inversión asiática concentrada en Brasil, tiene por objetivo principal el acceso al mercado brasileño y subregional (MERCOSUR). Esta es una situación diferente a la de México, Centro América y el Caribe, donde el objetivo es mantenerlos competitivos en el mercado de los Estados Unidos. Por eso depende más del esfuerzo colectivo por conformar un espacio económico integrado que de una relación bilateral desequilibrada. En este contexto, son muy importantes las políticas concertadas entre el sector público y privado.

Es indudable que un mayor acercamiento hacia la conformación de un mercado integrado en el Cono Sur mejora el atractivo de la región ante los inversionistas asiáticos. Disminuye los costos de comercialización y aumenta los beneficios de localizar fases productivas en América Latina. En comparación con empresarios europeos o estadounidenses, los inversionistas coreanos y en menor medida japone-

²⁰ Chantal Signorio L., "Catastro y Análisis de las Empresas que Desarrollan Negocios en el Asia-Pacífico", mimeo, Santiago, Fundación Chilena del Pacífico, 1995.

²¹ Secretaría Permanente del SELA, "Flujos de Capital Intrarregional en América Latina y el Caribe", *Capítulos del SELA*, N°47, julio-septiembre de 1996, pp. 89-103.

ses, enfrentan desventajas en términos del manejo de información estratégica sobre el mercado local.

V.- EL espacio económico del Cono Sur Americano.

Diversos factores han confluído para que se esté conformando un espacio económico en el Cono Sur Americano, una tendencia que, hay que señalarlo, significa un quiebre histórico.

El primer elemento de trascendencia es el mismo proceso integrativo de MERCOSUR. Ya se ha señalado la importancia de este acuerdo a la luz de la rivalidad histórica entre Argentina y Brasil. Habría que agregar que el objetivo final de MERCOSUR también la destaca por sus exigentes metas, las cuales la acercan al modelo representado por la Comunidad Europea. En relación a MERCOSUR otra característica notable es la lógica inclusiva que ha seguido, en contraste con el hermetismo de NAFTA. Bolivia y Chile han alcanzado acuerdos de asociación especial con MERCOSUR, permitiendo de esta manera una estrecha relación que está sentando las bases para un acuerdo integral de libre comercio en el futuro. El retiro peruano del Grupo Andino, del cual este país fue miembro fundador desde los 60 y el explícito interés de las autoridades de Lima por asociarse a MERCOSUR es otro fenómeno de envergadura que vendría a consolidar la conformación de un espacio económico en esta subregión latinoamericana.

Las inversiones intrarregionales en el Cono Sur Americano es un fenómeno reciente de carácter inédito que más claramente indica que se están sentando las bases para una integración industrial, comercial y financiera.

El auge de las inversiones intrarregionales.

En el Cono Sur Americano se ha estado desarrollando con fuerza un fenómeno nuevo que se está constituyendo en un eslabón importante para la conformación de un espacio económico integrado y un sistema empresarial subregional: las inversiones cruzadas. Chile, a partir de 1990, ha ido asumiendo gradualmente un rol protagónico.

Un estudio reciente realizado por el Comité Chileno de Inversiones Extranjeras registra un universo total de 726 proyectos, estimando que los capitales chilenos que han cruzado las fronteras entre 1990 y 1996 alcanzan a US\$ 12.184,8 millones. Recordemos que las más altas esti-

maciones de la inversión coreana en América Latina la sitúan en cerca de 1.200 millones de dólares. Si se considera el monto de los proyectos internacionales en los que estos capitales chilenos están participando, el impacto asciende a un total de US\$ 23.348,8 millones.

El país que más recibe inversión extranjera chilena es Argentina, 46,6% de la inversión materializada, seguida por Perú, con un 13,2% de participación. En conjunto, estos dos países limítrofes captan a diciembre de 1996, más de US\$ 7.287 millones, lo que representa un 60,0% de la inversión chilena materializada en el extranjero.

El mercado trasandino concentra inversiones por un monto de US\$5.681,9 millones y una inversión global de proyectos por US\$10.054,9 millones. Pese a la concentración, las inversiones chilenas han alcanzado un importante nivel de profundidad y diversificación, abarcando los sectores de energía eléctrica y gas, industria manufacturera y alimenticia, construcción y siderúrgica, pesquera y química, informática, inversiones y servicios diversos. Es interesante consignar que la industria es el sector económico que concita la mayor participación de capitales chilenos (2.296 millones de dólares) seguida por electricidad y energía (2.269 millones) y comercio (392,3 millones). En materia sectorial, en Perú se observa la misma tendencia que en Argentina.

En Bolivia las inversiones chilenas pasaron de US\$11,4 millones en agosto de 1994, a US\$235 millones en diciembre de 1996.

En las economías menores del Cono Sur (Argentina, Bolivia y Perú) las inversiones chilenas se han convertido en fuente importante de capital extranjero. En Brasil, son aún una fracción pequeña de las inversiones extranjeras directas pero el flujo ha crecido sostenidamente en los últimos cinco años. Enfrentado al tamaño pequeño de su mercado, y combinando las ventajas que tiene por el hecho de estar avanzado en las reformas neoliberales (apertura y privatización) con la disponibilidad de capitales, producto del crecimiento económico sostenido y de su alta tasa de ahorro forzoso, Chile ha liderado las inversiones latinoamericanas.

Como se ha señalado, una parte considerable de las inversiones chilenas se ha orientado hacia los sectores de servicios, incluyendo el comercio detallista y servicios financieros. Considerando el gran dinamismo del comercio chileno con los países asiáticos, esta red de distribución en el Cono Sur puede ser un importante punto de apoyo para las pretensiones chilenas de convertirse en un eje entre Asia-Pacífico y el Cono Sur. Tanto por la red de distribución en sí (grandes tiendas

minoristas) como por la información que ella entrega sobre el pulso de las economías locales. Estudios recientes sobre las cadenas globales de producción enfatizan que el conocimiento estratégico y cultural que permite acceder y consolidarse en los eslabones más avanzados y atractivos de las cadenas globales de producción orientado al consumo.²²

Las inversiones chilenas al exterior han sido lideradas por los grupos económicos. Estos se caracterizan por agrupar a un conjunto de empresas establecidas en un amplio rango de sectores productivos aunque la base de la mayoría está conformada por empresas radicadas en los sectores dinámicos y emergentes: generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; administración de fondos previsionales; y sectores exportadores dinámicos como la pesca y la industria de la madera. En particular en las empresas administradoras de fondos previsionales, hay importantes intereses de socios extranjeros.

Destaca el grado de internacionalización que respalda la operación de las empresas chilenas. Entre 1990 y 1994, por ejemplo, cerca de US\$ 1.700 de las inversiones en privatizaciones argentinas fueron financiadas con *American Depositary Receipts* (ADR). Además de su magnitud, las inversiones chilenas destacan por su tendencia a asociarse con capitales locales y revela una alta internacionalización de sus operaciones motivada por la mantención de los flujos de exportación mediante el control de la comercialización.

IV.-Conclusiones.

El flujo de capitales asiáticos en el Cono Sur Americano estimulará directamente el crecimiento de sectores económicos estratégicos (industriales: automóviles, electrónica, telecomunicaciones; industria intensiva en recursos naturales), siempre que aprovechen las complementariedades para acceder a etapas superiores en las cadenas de valor.

La inversión extranjera directa es una llave para que el regionalismo sea, en definitiva, abierto. Es decir que sean efectivamente pasos hacia la conformación de una economía globalizada. Permite que extranjeros tengan la oportunidad de participar en los beneficios de la asociación.

Las principales lecciones del Este asiático son: 1) la integración regional descansa en gran medida en los tejidos sociales (redes sociales,

²² Gary Gereffi, *op. cit.*, 1996.

sistemas de negocios); 2) la posibilidad de mejorar su posición en las cadenas de valor depende de la densidad de las relaciones sociales.

Brasil es uno de los centros de mayor atracción en el Cono Sur, pero ha ido ganando importancia también un subsistema conformado por Argentina, Bolivia, Chile y Perú. Una de las razones ha sido la peculiar situación brasileña: el gran tamaño de su economía pero también sus debilidades frente a la aceleración de la apertura hacia el exterior, tanto en el plano de su estructura industrial como de su estabilidad macroeconómica.

Argentina, Brasil y Chile tienen amplias perspectivas para aprovechar sus sinergías en referencia al Este asiático. Los tres son países latinoamericanos que destacan por el crecimiento del comercio con el Este asiático y como destino de las inversiones. Además tienen muchos rasgos complementarios evidenciados por las diferencias en sus patrones comerciales con el Este asiático.