



A 5 años del Acuerdo Chile-Unión Europea: Auge Exportador e Inversionista Versus Crecimiento

Consuelo Silva F.

Santiago de Chile.

La Fundación Instituto de Estudios Laborales, FIEL agradece a la autora Consuelo Silva por darnos la posibilidad de hacernos partícipes de esta investigación.

INDICE

A 5 años del Acuerdo Chile-Unión Europea. Auge Exportador e Inversionista Versus Crecimiento	4
1.- Los Éxitos del Acuerdo: Auge Exportador y Más Inversiones.....	5
2.- ¿En Que Quedó la Promesa de Mayor Crecimiento Económico? ¿Y la Sustentabilidad?.....	10
3.- ¿Qué Hay Detrás del Auge Exportador Que No Genera el Crecimiento Esperado?	17
4.- Los Continuos Flujos de Inversiones: ¿Motores de Crecimiento?.....	24
5. - La IED y los Grandes Movimientos de Capitales	29

A 5 años del Acuerdo Chile-Unión Europea. Auge Exportador e Inversionista Versus Crecimiento

Consuelo Silva F.¹

El Acuerdo entre Chile y la Unión Europea acaba de cumplir 5 años en febrero de 2008. En esta oportunidad los festejos pasaron casi desapercibidos, sólo unos pocos celebraron, entre ellos los grandes empresarios exportadores e importadores más unos cuantos inversionistas europeos. Pero otros, la gran mayoría de la población, no tenían razones para celebrar, pues este acuerdo continúa significando promesas incumplidas, aquellas hechas con bombos y platillos en 2003: mayor crecimiento 'sustentable', más empleo, mejores salarios y precios más bajos para los consumidores.

En ese entonces, sus promotores oficialistas y privados no cesaban en repetir que con su puesta en vigor, junto al TLC con Estados Unidos, nuestro país entraría definitivamente a jugar en las grandes ligas mundiales para por fin beneficiarnos plenamente de la globalización. Fue tal el grado de obnubilación que provocó la firma de estos tratados, que los gobernantes –entre ellos el “estadista” Ricardo Lagos- nos prometieron un Chile “desarrollado” para su bicentenario en el año 2010.

No se trataba, por cierto, de convenios cualesquiera, ambos tenían por característica ir mucho más allá de lo comprometido hasta ahora en la Organización Mundial de Comercio (OMC), de allí su denominación como “OMC-plus”. La Misión de Chile ante la Unión Europea, del Ministerio de Relaciones Exteriores, nos sintetiza así los propósitos del acuerdo con dicho bloque: “El acuerdo abarca la mayoría de las áreas de la relación económica comercial entre las Partes y va mucho más allá de los respectivos compromisos en la OMC. Se hace efectivo mediante la progresiva y recíproca eliminación de las barreras comerciales y el establecimiento de reglas claras, estables y transparentes para la operación de los exportadores, importadores e

¹ Economista. Miembro del Grupo de Trabajo “Unión Latinoamericana e Integración” en CLACSO. Miembro GT Salud - ASC.

inversionistas”. Luego agrega, “crea un área de libre comercio de mercancías, servicios y de contratación pública. Estipula la liberalización de las inversiones y de los flujos de capital, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en defensa de la competencia y establece un mecanismo vinculante para la solución de diferencias” (pp. 5).

Con la suscripción de este acuerdo tan amplio, la apertura “lateral” promovida por los sucesivos gobiernos de la coalición Democrática a partir de 1990 alcanzaba su punto más alto. Este tipo de apertura concedía un rol protagónico a los acuerdos comerciales: había que profundizar la liberalización unilateral iniciada por la dictadura, pero comprometiendo ahora a los socios a que hagan lo mismo.² A junio de 2008, Chile tenía ya 18 acuerdos comerciales con 54 países de diversos continentes. Gracias a ello y a su excelente “clima de inversión”, Chile mantuvo en 2007 por cuarto año consecutivo el octavo lugar entre las economías más “libres” del mundo y compartía el primero en “protección a la propiedad privada” (Heritage Foundation). Con este currículo acreditado por esta reaccionaria fundación norteamericana, era esperable un rápido ascenso de las exportaciones y mayor atracción de inversión extranjera, y con ello más crecimiento económico. Es precisamente esta aseveración la que será puesta en cuestión por este estudio.

1.- Los Éxitos del Acuerdo: Auge Exportador y Más Inversiones

Con respecto al ‘Comercio y Cuestiones Relacionadas al Comercio’ (Parte IV), el acuerdo se plantea como objetivos tanto “la liberalización progresiva y recíproca del comercio de mercancías” como “la facilitación” de éste. Ambos objetivos apuntaban a incrementar el intercambio entre Chile y el bloque europeo, especialmente de las exportaciones chilenas. Durante estos cinco años los avances en esta dirección han sido extraordinarios, como queda de manifiesto en el cuadro No 1. El comercio entre ambas partes totalizó más de US\$ 21.000 millones en 2007, lo que es 3 veces más del registrado en 2002

² Entre los diferentes tipos de acuerdos firmados se encuentran los tratados de libre comercio (TLC), los acuerdos de asociación económica (AAE), los acuerdos de complementación económica (ACE) y los acuerdos de alcance parcial (AAP). Son los primeros los que tienen prioridad durante la presente década. Actualmente, está negociando TLC con Malasia, Vietnam y Turquía, y realiza un estudio de factibilidad para un tratado con Tailandia.

(que es el ejercicio previo a la entrada en vigencia del acuerdo). En este intercambio las exportaciones chilenas fueron las que más crecieron, pues éstas se cuadruplicaron entre 2002 y 2007, cumpliéndose así plenamente con el principal propósito de los promotores del acuerdo.

Cuadro No. 1. Balanza Comercial UE - Chile. 2002 - 2007						
(en millones de dolares)						
Años	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportaciones a UE (*)	4.286,10	4.990,70	7.838,20	9.177,60	15.202,90	15.708,01
Importaciones desde UE (**)	3.023,40	3.260,50	3.530,00	4.948,70	5.105,20	5.843,44
Balanza Comercial UE - Chile	1.262,70	1.730,20	4.308,20	4.228,90	10.097,70	9.864,57
Fuente: Banco Central . Se ha considerado los 15 principales países que componen la UE. (*) Cifras FOB (**) Cifras CIF						

A su vez, las importaciones se duplicaron en igual periodo y como resultado la balanza comercial se elevó en nada menos que en 7 veces en estos 5 años. “Un excelente negocio” para Chile, diría José Aravena, director ejecutivo de la Fundación Empresarial EuroChile (Estrategia, 14/02/08). Al revisar los principales países de origen de las compras realizadas por Chile en la UE, encontramos a Alemania (con un participación del 24%), Francia (13%), España (13,6%) e Italia (12,2%). Entre ellos suman más del 60% de las internaciones totales provenientes del bloque europeo.

Analizando ahora el destino de las exportaciones, de los 27 países que actualmente conforman la UE, sólo 5 representaron el 82% de los envíos en 2007. Ellos son los mismos de la lista anterior -Italia (22%), Francia (15%), Alemania (11%) y España (9%)- a los que se suma Holanda (25%). Si comparamos con el año del comienzo del acuerdo de asociación, resalta fuertemente el avance de Holanda, convertido hoy en el principal socio comercial del bloque.

Cuadro No. 2. Principales Destinos en la UE para las Exportaciones de Chile. 2002 - 2007 (millones de dolares FOB)			
Pais	Total		
	2002	2007	% var. 07/02
UE	4.238,3	15.649,8	269,2
Alemania	425,7	1.660,9	290,2
España	389,3	1.338,1	243,7
Italia	857,0	3.454,7	303,1
Países Bajos	534,4	3.909,4	631,5
Reino Unido	797,3	678,6	-14,9
Fuente: Banco Central			

Todavía más, las exportaciones a la UE abarcan actualmente el 23% del total enviado por Chile al exterior, confirmando así su importancia dentro del sector exportador. Por tanto ha contribuido de manera decisiva al auge impresionante de las exportaciones totales vivido durante los últimos años, las que en 2007 ascendieron a US\$ 68.296 millones. Este último monto supera en casi tres veces al registrado en 2003, año que entró en vigencia el acuerdo con los europeos.

Cuadro No. 3. Exportaciones desde Chile a la UE Incluyendo Totales y Tasas de Participación. 2003 - 2007 (*) (en millones de dolares y %)					
	2003	2004	2005	2006	2007
Exportaciones UE (15 países)	4.990,7	7.838,2	9.177,6	15.202,9	15.708,0
Exportaciones Totales	21.664,2	32.520,3	41.297,1	58.116,5	68.295,7
% UE en Total	23,0	24,1	22,2	26,2	23,0
Fuente: Direcon. (*) Las cifras de exportaciones estan en dolares CIF.					

Con ello, las exportaciones incrementaron su participación en el PIB desde 29,3% a 41,2% durante el mismo lapso de años, ampliando todavía más el nivel de apertura comercial del país.

Cuadro No. 4. Las Exportaciones Totales en el PIB. 2003 - 2007 (en millones de dólares FOB)			
Años	PIB Total	Exportaciones	%
2003	74.011	21.664	29,3
2004	95.819	32.520	33,9
2005	118.927	41.297	34,7
2006	145.849	58.116	39,8
2007	163.059	67.100	41,2
Fuente: Banco Central			

La mayor relevancia que adquiere la UE para las exportaciones chilenas se explica en gran medida por el acuerdo de asociación, pero además por el creciente atractivo del euro por sobre el debilitado dólar. Ello acontece en sectores claves de exportación, como el silvoagropecuario, donde la UE ha desplazado a Estados Unidos como el mayor socio de Chile.

Por otro lado, es conveniente examinar las corrientes de inversión entre Chile y la UE que presentan un cuadro algo diferente durante estos 5 años, a pesar que el acuerdo profundiza en la “liberalización progresiva de las condiciones de inversión” (Capítulo III: Derecho de Establecimiento). Pero antes de ello, cabe recordar que la inversión proveniente de dicho bloque ha sido históricamente importante para Chile. Si se considera el lapso 1990-2007, se desprende que el 34,1% de la inversión extranjera total recibida por el país en ese periodo corresponde a la UE, al totalizar US\$ 24.828 millones. Por el contrario, bastante inferior han sido los flujos de inversión chilenos hacia la UE, toda vez que en igual período sólo sumaron US\$ 601 millones, un 1,5% del monto total que salió al exterior. Esos flujos, casi insignificantes, han estado especialmente enfocados en el sector financiero (55%), servicios (27%) y la industria (18%).³

En los años posteriores a la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación y de los Acuerdos de Protección de Inversiones con cada uno de los países de la UE-15 (excepto Holanda y Luxemburgo),⁴ dicha situación no se ha alterado

³ Las inversiones directas de empresas chilenas en un conjunto de países de la Unión Europea se encuentran acotadas a un total de 42 proyectos desarrollados por 27 empresas chilenas inversionistas.

⁴ Todos los Acuerdo de Protección de Inversiones firmados con los países de la UE-15 se subscribieron en los años noventa. Para mayores detalles de estos acuerdos ver www.direcon.cl. Estos acuerdos establecen cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida, contemplan regimenes de solución de controversias sobre la interpretación del tratado y, fundamentalmente, fijan cláusulas de arbitraje

mayormente. En efecto, el total de capitales chilenos invertidos en los países del bloque asciende apenas a US\$ 187 millones (o 35,4 millones por año); mientras que las inversiones materializadas por empresas transnacionales europeas en Chile totalizaron US\$ 5.836,8 millones, siendo el año 2004 el más relevante, debido a que se recepciona un monto equivalente al 67% del total del periodo 2003 – 2007. Los lugares de origen de los principales inversores son España, Reino Unido, Italia y Holanda.

Cuadro No. 5. IED entre UE y Chile. 2003 - 2007		
(en millones de dolares)		
	2003 - 2007	Promedio Anual
	Total	
IED Chile - UE	187	35,4
IED UE - Chile	5.846.764	1.669.352
Fuente: Elaboración propia con base en Cinver y BC		

Los datos entregados por el cuadro anterior dejan claramente en evidencia las asimetrías existentes en los flujos de IED, donde la gran mayoría tiene una sola dirección: desde la UE a Chile. De allí que, más allá del pronunciamiento de ‘reciprocidad’, este acuerdo favorece casi exclusivamente a los capitales europeos que invierten en nuestro país.

Dada su importancia, también los capitales europeos han aportado durante este lapso de manera decisiva a la continuación de los flujos totales de IED materializados en Chile a través del DL 600, representando el 39%. A su vez, el stock de IED se ha visto incrementado (con respecto al PIB) a niveles que pocos países registran en el mundo, promediando un 69,7% entre 2003 y 2007, aunque con una clara tendencia a la baja después de haber alcanzado un *peak* impresionante de 96,2% el año previo al acuerdo.

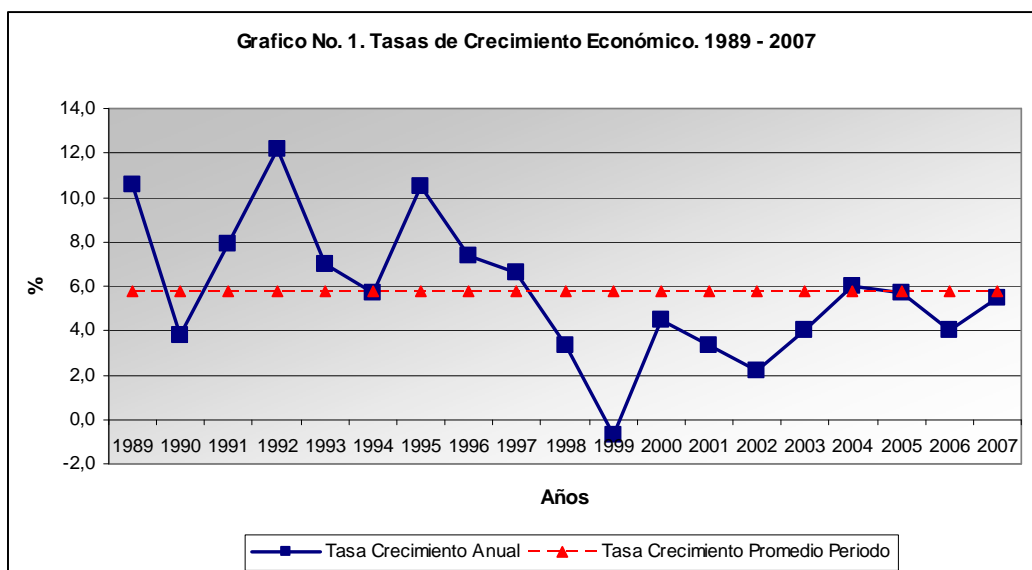
internacional vinculante para las controversias entre los capitales privados y el Estado receptor. Por otra parte Chile es miembro del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a inversiones y de la Corporación para la Inversión Privada en el Extranjero.

Cuadro No. 6. Stock de IED y su Participación en el PIB (en millones de dolares y %)				
Año	PIB Total	Stock K	Flujos Totales Anuales	% Stock/PIB
2003	74.011	67.637	2.724	91,4
2004	95.819	74.391	6.754	77,6
2005	118.927	78.219	3.828	65,8
2006	145.849	84.147	5.928	57,7
2007	163.059	91.487	7.340	56,1
Fuente: Elaboración propia con base en Banco Central				

En suma, con tales cifras extraordinarias de valores exportados y de un no despreciable monto de inversión extranjera materializada durante estos últimos 5 años, que han ampliado aún más la apertura económica (en términos de participación de las exportaciones y de la IED en el PIB), cualquier neoliberal de ‘derecha’ o ‘izquierda’ esperarían al menos recuperar las tasas históricas de crecimiento de fines de los ochenta y de gran parte de los noventa, y con ello dar cumplimiento a las otras promesas tan repetidamente anunciadas.

2.- ¿En Que Quedó la Promesa de Mayor Crecimiento Económico? ¿Y la Sustentabilidad?

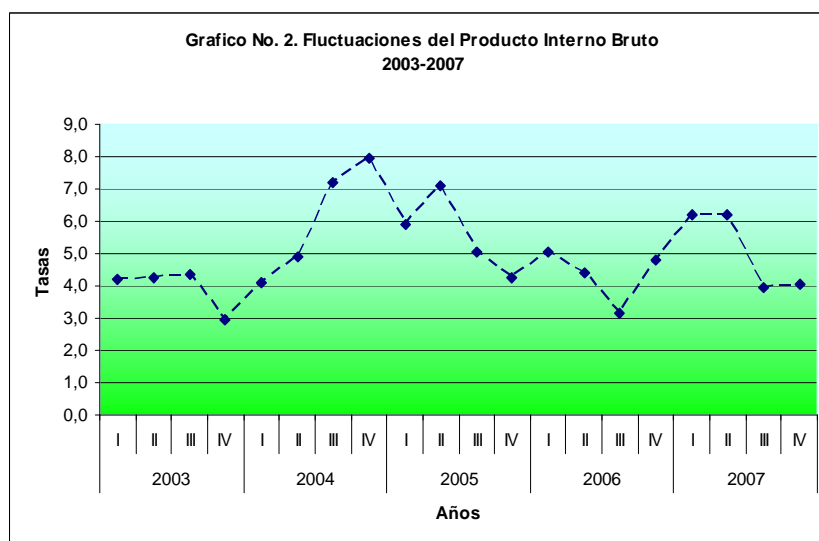
Chile, que no hace mucho era visto en el mundo como un ejemplo, como una de las naciones que estaban más próximas a dar el salto hacia el desarrollo, muestra en el año 2007 un Producto Interno Bruto (PIB) igual a un 5,1%. Con esta cifra, el país habría crecido en el último decenio a un promedio de 3,7%, menos de la mitad de lo registrado entre 1988 y 1997, cuando la economía se expandió a un ritmo anual de 7,9%.



Eso no es todo, el crecimiento promedio en el lapso 1987-1997 superó al alcanzado a nivel mundial, que lo hizo en su conjunto a un ritmo de 3,4%; Pero durante el ultimo decenio Chile se ubicó por debajo de ese crecimiento global que ahora mostró niveles cercanos a 4,2%. Dicho en otros términos, a fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, Chile se encontraba, según estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), entre los 15 países que más crecían en el mundo. En los últimos años, con más tratados comerciales que cualquier otro país del mundo y ubicado en los primeros lugares de “libertad económica”, esta cercano al lugar 100 en el ranking de crecimiento económico.

Aunque los gobernantes tratan de ocultarlo, también Chile ha perdido importancia en América Latina. Después de liderar en crecimiento del PIB durante los años noventa, entre 2001 y 2008 acumularía una tasa promedio anual de 4,4%, lo cual lo ubica en el sexto lugar de la región. Peor aún, Chile ocuparía en 2008 el octavo puesto en términos de expansión del producto en el continente, repitiendo los puestos de rezago que ha vivido nuestra economía en los últimos 2 años: octavo también en 2007 y noveno en 2006. Tal vez la ubicación definitiva sea peor, ya que el PIB del primer trimestre de este año fue apenas de un 3%, la menor cifra para el periodo en 6 años, y las últimas estimaciones (mes de julio) para el año 2008 están por debajo del 4%.

Como es de suponer, estamos no sólo ante tasas de crecimiento más bajas, sino que además ellas exhiben altos niveles de disparidad regional y de volatilidad. Con respecto a lo primero, baste decir que sólo cinco de las doce regiones del país crecieron sobre el promedio nacional en 2007 según el Índice de Actividad Económica Regional (INACER), y quien lideró la expansión fue Aysen, una de las regiones de menor peso económico. Además, los niveles de volatilidad parecieran ser hoy más elevados ante la integración actual que alcanza a todas las formas del capital (comercial, productivo y monetario).⁵



Estas mayores fluctuaciones en el crecimiento no están asociadas sólo al desempeño del sector exportador (capital mercancía), como creen los economistas ortodoxos, sino sobre todo a la alta volatilidad de los flujos de capitales, característica de la actual fase de mundialización del capital y que en la presente década ha tendido a acentuarse con la firma de acuerdos de inversión y de tratados comerciales.

Dicho cuadro de crecimiento económico -bajo, volátil y desigual-, genera todavía más preocupación una vez que se considera el aumento promedio de la población en 1,2% durante el decenio 1998-2007, ya que implica un incremento del PIB per capita en estos últimos 10 años de tan sólo un 2,5%

⁵ Así lo confirmaría la desviación estándar, medida de variabilidad, que es notoriamente mayor no sólo con respecto a los años sesenta, sino además en comparación con la observada en las principales regiones del mundo, a pesar que esta desviación presente una tendencia a la baja en la última etapa.

anual. Y eso significa que si mantenemos el crecimiento de la última década, para doblar el PIB per capita y llegar a lo que hoy definiríamos como el umbral del desarrollo, necesitaríamos cerca de 30 años.

Por lo visto, la idea de alcanzar el desarrollo para el 2010, de la cual se habló profusamente a principios de esta década tras la firma de acuerdos con Estados Unidos y la Unión Europea, es hoy simplemente una quimera, incluso en los propios términos neoliberales de entender el desarrollo como mero resultado del crecimiento económico. Tanto así, que al actual Ministro de Hacienda no le quedó más que postergar la realización de tal promesa para el 2020, pero sin renunciar a su obsesión por el crecimiento. Si el crecimiento a tasas elevadas todavía es una promesa lejana, ni hablar del 'crecimiento sustentable' prometido en el mismo acuerdo. Simplemente se olvidaron de lo firmado.

Aquel olvido no es una simple casualidad, ya que promover la sustentabilidad implicaría no sólo levantar barreras a los movimientos de capitales (extranjeros y nacionales), sino además considerar su medición, lo que nos lleva directamente a las objeciones recibidas por el PIB, indicador por excelencia del crecimiento económico. Las objeciones provienen de diversas posturas, desde el lado económico se indica que el PIB al no descontar las remesas al exterior que realizan los capitales transnacionales que operan en Chile, entrega una imagen sobreestimada y falsa tanto del crecimiento como de la distribución (PIB per capita), tal cual se evidencia en el cuadro No 7. El Producto Nacional Bruto (PNB) si realiza dicho descuento,⁶ por lo que en rigor es una medida mucho más adecuada que el PIB para calcular el valor de la producción a ser distribuida internamente en países como Chile en los que la renta repatriada a sus casas matrices por los capitales extranjeros es cuantiosa y muestra considerables variaciones. Dicho en otros términos, buena parte de lo que se produce en Chile no necesariamente entra en la distribución interna, pues es enviada al extranjero bajo el concepto de remesas. De allí que el PNB, al

⁶ $PNB = PIB - rfe + rfn$

Rfe = Ingresos de los factores extranjeros que se producen en el país, pero que se transfieren al extranjero;
rfn = Ingresos de los factores nacionales que se producen en otros países.

descontar tales remesas, resulte inferior al PIB, como de hecho ha ocurrido en estos últimos 5 años.

Cuadro No. 7. Tasas de Variación PIB y PNB. 2003 - 2007	
Categorías	Promedio Anual 2003 - 2007
Producto Interno Bruto (Total)	5,25
Producto Interno Bruto (Per Capita)	4,15
Producto Nacional Bruto (Total)	3,08
Producto Nacional Bruto (Per Capita)	2,00
Fuente: Elaboración propia con base en información publicada por Banco Central	

No obstante, el PNB (al igual que el PIB tradicional) no descuenta la depreciación de activos para obtener ese valor; pero si lo hace el Producto Nacional Neto (PNN). De allí que ciertos economistas como Joseph Stiglitz – nada de radical- señalen la necesidad de realizar modificaciones en la metodología de cálculo del Sistema de Cuentas Nacionales junto con sugerir que nuestros países registren y evalúen sus economías bajo el parámetro del PNN y no del PIB. Pero incluso el PNN presenta un serio problema al no deducir la depreciación del llamado ‘capital natural’, o mejor dicho la depreciación de los recursos naturales más los costos de la degradación ambiental. Incluso suele suceder el absurdo que mientras más se exploten los recursos naturales y mayor sea su tasa de agotamiento, más elevado será el PIB o el éxito macroeconómico. En la literatura mundial existen diversos trabajos en este campo que coinciden en cuestionar la hipótesis de que los recursos naturales son ilimitados y perfectamente sustituibles con que trabajan los sistemas de cuentas nacionales y, en general, la teoría económica convencional.

Más allá de los intentos por corregir la contabilidad nacional introduciendo indicadores alternativos –que implica asumir condiciones muy restrictivas e involucra valorar a precios de mercado el ‘capital natural’, lo que teórica y

empíricamente es bastante dudoso- interesa para los fines de este trabajo destacar no sólo el fuerte incremento de los daños medioambientales que está provocando el auge exportador y de inversiones extranjeras, debido principalmente al avance a pasos agigantados de la re-primarización exportadora, sino además el creciente uso intensivo de recursos naturales como el agua.

Para ilustrar esto último, tenemos los casos de la minería del cobre y la celulosa que son dos productos estrella de las exportaciones. Son asimismo los rubros económicos que consumen más agua en sus faenas tras los sectores agropecuario y forestal, en un territorio nacional donde el 60% a 70% es árido o semi árido. La minería, por ejemplo utiliza el 4,5% de toda la disponibilidad del país, en una zona en que justamente hay menos agua. De tomarse en cuenta zonas como el valle de Copiapó, la minería representa el 40% del consumo de toda la III Región. En este marco es igualmente preocupante la verdadera “fiebre” de los colosos de la minería y de las compañías “junior” por buscar nuevos recursos minerales en Chile (oro y cobre).⁷

También la celulosa es intensiva en el uso de recurso hídrico para la cocción de la madera, el transporte de la pulpa y el enfriamiento de las maquinarias. A modo de ejemplo, CMPC –uno de los dos actores más grandes del sector- utilizó entre 2004 y 2005 unos 126 millones de metros cúbicos de agua por año, según su propio Informe de Sustentabilidad de 2006. Esta compañía del grupo Matte viene realizando grandes inversiones durante los últimos años, incrementando todavía más la demanda por agua.

Al crecimiento económico del país basado en la explotación de recursos naturales y particularmente en aquellos ligados al uso intensivo del agua, se sumaron en 2007 menores precipitaciones y reservas de nieve en la cordillera, desatando una verdadera ‘guerra por el agua’ en el país entre grandes

⁷ En los últimos cuatro años más de 280 empresas extranjeras de exploración han operado en suelo nacional buscando ‘blancos mineros’. En 2007 fueron US\$ 360 millones los que se destinaron a exploración, de los cuales el 60% proviene de las grandes empresas mineras que están saqueando el país, mientras que el restante 40% de empresas junior, que por lo general realizan proyectos ‘greenfield’, es decir, en áreas que están fuera de los yacimientos existentes (Estrategia, 17/03/08).

empresas y regantes. “La primera consecuencia comenzó a evidenciarse el año pasado con una menor disponibilidad de capacidad hidroeléctrica. Con la llegada de 2008, a este sector se sumaron productores agropecuarios e inclusive el abastecimiento de agua de la población” (Diario Financiero, 17/03/08). Hasta marzo se habían decretado 34 zonas de escasez hídrica que involucraban a 59 comunas y cuatro ríos intervenidos.

Uno de los grandes protagonistas de la ‘guerra por el agua’ ha sido la española Endesa, que demandó al Estado para evitar perder el control de sus embalses. Esta empresa, la mayor generadora del país, tiene una capacidad instalada de 4.477 MW, de los cuales el 75% corresponde a generación hidroeléctrica. Endesa es asimismo el mayor poseedor de los derechos de agua privatizados por el Fisco y que implican un total de 6.840,9 metros cúbicos por segundo. Más grave aún, “se trata de un caudal que no es usado a cabalidad, pues una parte es mantenida estratégicamente para proyectos futuros” (Revista Capital, Pág. 47, 18 de abril al 1 de mayo 2008).

La demanda eléctrica en Chile está creciendo a una tasa entre 6 y 7% anual – superior a la tasa del PIB–, lo que significa que cada diez o doce años hay que duplicar la potencia instalada en centrales. En esa perspectiva, Hidroaysen de Endesa junto a la chilena Colbún pretenden instalar cinco centrales en la XI Región. Este proyecto, que cuenta con el apoyo explícito del actual gobierno antes de ser evaluado, está siendo rechazado por amplios sectores de la población, no sólo por el negativo impacto de las grandes represas sobre otras actividades productivas, como el turismo y la ganadería, sino además por el efecto medioambiental que produciría la línea de transmisión que se deberá construir hasta Santiago, pasando por más de 3 mil predios con más de 5 mil torres de 50 metros de altura. Por lo demás, un grupo de parlamentarios de distintos colores políticos buscan restringir a las hidroeléctricas vía cambio legal.

En definitiva, dado este preocupante cuadro se impone una pregunta: ¿Por qué durante los últimos cinco años, con cifras que alcanzan máximos históricos en exportaciones e inversión extranjera, no se logran las tasas de crecimiento

prometidas ni menos aún un crecimiento 'sustentable'? Para avanzar una respuesta a esta interrogante, tal vez sea conveniente pasar a examinar con más detalle las mismas cifras de exportación e inversión extranjera que hemos visto hasta ahora sólo de forma agregada.

3.- ¿Qué Hay Detrás del Auge Exportador Que No Genera el Crecimiento Esperado?

Normalmente un auge de exportaciones conlleva una creciente diversificación en el número no sólo de productos exportados, sino también de países de destino y de empresas exportadoras. Si bien en Chile ello ocurrió efectivamente durante el ciclo expansivo (1985-1998), en los años posteriores no ha sido así. De hecho, después de 2003, y a pesar de los sucesivos máximos históricos en los valores exportados, constatamos un virtual estancamiento en el número de productos y un crecimiento cada vez más lento en los otros dos ítems.

Cuadro No. 8. Numero de Productos Exportados, Mercados y Empresas Exportadoras. 2003 - 2006			
Año	Productos	Mercados	Empresas
2003	5.231	165	6.435
2004	5.237	171	6.636
2005	5.302	184	6.880
2006	5.215	181	6.969

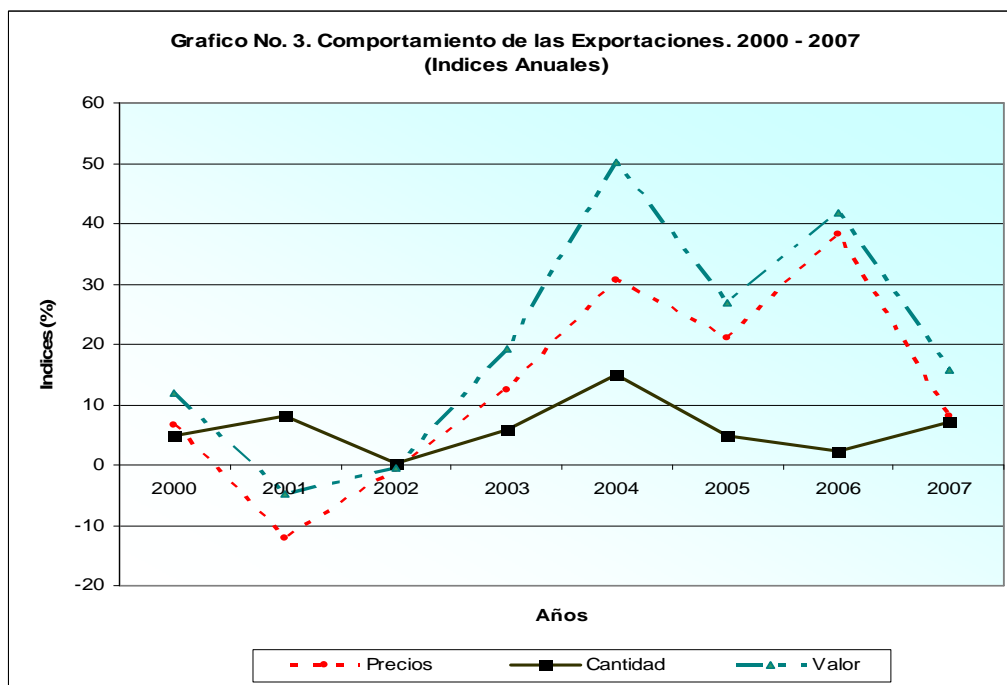
Fuente: Elaboración propia con base en información de ProChile

Esta paradójica situación puede entenderse a partir del alza inesperada en los precios de ciertas materias primas, así como de la gigantesca ola de concentración y centralización que avanza sobre el sector exportador.

El primer punto refiere a una tendencia al aumento sostenido de los precios de productos claves de exportación -como el cobre, molibdeno, celulosa y mineral de hierro-, pero también a la ampliación de la brecha entre precios y cantidades exportadas que se viene produciendo paralelamente.⁸ Así, el volumen de las

⁸ El comportamiento reciente de las exportaciones industriales, dependientes en gran parte de recursos naturales (celulosa, salmón, etc.), ilustra claramente este punto. Según datos de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), los envíos del primer trimestre se ubicaron en US\$ 5.169 millones, cifra que significó un incremento de 9,2% en relación al período enero-marzo de 2007, pero los volúmenes de exportación cayeron un 3%.

exportaciones chilenas ha aumentado a un ritmo medio de 6,4% entre 2000 y 2007, por debajo de las tasas anuales de crecimiento tanto de los precios como de los valores exportados.



Llama la atención que dicha brecha se haya ampliado sobre todo entre los años 2003 y 2007, período en que estaban en vigencia los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea.

Cuadro No. 9. Exportaciones en Términos de Valor, Precio y Cantidad (promedios anuales)		
	2000-2002	2003-2007
Precios	-2,07	22,12
Cantidad	4,47	7,00
Valor	2,17	30,72
Fuente: Banco Central		

Incluso, a nivel de cantidades exportadas el promedio chileno también se ubica por debajo del 9,8% de los llamados 'países emergentes' entre 2000 y 2007. Para la Cámara de Comercio de Santiago (2008) esto ha significado que las exportaciones nacionales perdieran un 22% de cuota de mercado mundial en lo que va de la presente década. Esto es, crecemos en valores exportados,

registrando sucesivos máximos históricos, pero perdemos en competitividad internacional en mercados cada vez más estrechos.

Es evidente, entonces, que el éxito de las exportaciones chilenas se explica en medida importante por el factor precio y no por un aumento sustancial de la capacidad productiva.⁹ Por lo demás, el mismo factor precio tiene también su lado negativo, puesto que genera gigantescos superávits comerciales que llevan a un aumento sustancial en la entrada de dólares al país –además de los ingresados por concepto de inversión extranjera–, por lo que el peso tiende a apreciarse fuertemente y el precio del dólar comienza a caer de manera sostenida. A marzo del 2008, el peso lideraba el fortalecimiento mundial de monedas y el dólar había bajado 107 pesos en 12 meses. Este fenómeno, conocido como la “enfermedad holandesa”, tiene efectos nocivos para los exportadores cuyos productos no gozan de alzas de precios. Estos son productos de rubros tan importantes como la agricultura, fruticultura, ganadería, vino, silvicultura, pesca extractiva e industria mayoritariamente. Es decir, el tan publicitado boom exportador no involucra a todos los sectores, ni siquiera a la mayoría.¹⁰

Este auge sustentado en pocos actores se ha traducido, a su vez, en nuevos cambios en la estructura exportadora del país que han acentuado su naturaleza primaria (principalmente cobre). Es así como en el año 2007 la minería representó el 64,8% del total de las ventas al exterior, mientras que 5 años antes ese rubro registró un 42,8%. En contrapartida, el sector industrial que a inicios del 2000 representaba casi la mitad de los embarques, el año 2007 explicó menos de un tercio de los envíos.

Al respecto, cabe notar que la puesta en marcha del acuerdo entre Chile y la Unión Europea ha acentuado de manera importante dicha hiper-primarización. El sector que lideró las ventas a los países del bloque fue justamente la

⁹ El precio del cobre, principal producto de exportación (55,9% del total en 2007), promedió los US\$ 3,23 la libra durante el año pasado; esto es casi cuatro veces más el precio promedio de 2003 (80,7 centavos de dólar).

¹⁰ Para confirmar aquello, debe tenerse en cuenta que en 2007 las exportaciones de materias primas que gozan de elevados precios sumaron US\$ 46.926,4 millones, explicando un 68,7% del total exportado; mientras que los envíos del otro grupo sumaron US\$ 21.369,4 millones, representando un 31,3% del total.

minería, que explicó el 90% de las exportaciones totales en 2007. Sus envíos se elevaron en más de cuatro veces, pasando de US\$ 2.491 millones en 2002 a US\$ 11.350 millones a diciembre último. Entre las exportaciones mineras, nuevamente resaltó el cobre, cuyas salidas subieron 364% en estos años. El resto de los rubros, en tanto, representan una participación bastante menor, pues el sector industrial, por ejemplo, explicó apenas un 2% de los embarques a Europa.

Como es sabido, la primarización de la estructura exportadora en países como Chile donde el sector exportador juega un rol clave, genera escasos eslabonamientos (sobretudo hacia adelante) con el resto de la economía local. Esta situación se ve agravada ante los avances de la extranjerización y tecnologización del sector resultante de la mayor presencia de empresas transnacionales que priorizan sus relaciones con sus respectivas filiales ubicadas fuera del país.

Los fenómenos señalados no sólo alteran la estructura exportadora, sino además los propios mercados de destino de los envíos locales. Debido en gran medida a la sobrevaluación del peso y el dólar bajo, para mediados del año 2008 y para sorpresa de muchos, los principales lugares de destino son ahora China y Japón, desplazando a Estados Unidos a un tercer lugar.¹¹ Este desplazamiento de Estados Unidos desde su histórico lugar de privilegio a un simple tercer puesto, puede ser leído como una expresión de 'fracaso' del TLC entre Chile y Estados Unidos, la otra cara del 'éxito' del TLC entre Chile y la UE.

Es cierto que la apreciación del peso y el dólar barato no sólo tienen efectos negativos sobre amplios sectores exportadores, también abaratan las importaciones. Éstas asciendan igualmente a niveles históricos, en un rango

¹¹ En abril 2008, China seguía sólida en la punta como destino favorito de las exportaciones chilenas (13,7% del total), seguida ahora por Japón (11,8%) y Estados Unidos (9,7%). Este último bajó de 14,4% en abril 2007 cuando ocupaba el segundo lugar. Cabe destacar los avances logrados en este período de 12 meses por Holanda e Italia, que pasaron a ocupar el cuarto y séptimo puesto, respectivamente. La suma de las exportaciones dirigidas a estos dos países superan a las que van a Estados Unidos. Los protagonistas de estos cambios son las grandes empresas que han tenido la capacidad de reorientar sus envíos a otros mercados donde imperan el euro, el yen u otro tipo de monedas menos depreciadas que el dólar.

que fluctúa entre 9 y 21% en los últimos 3 años, el que es incluso superado en lo que va de este año.¹² Obviamente, la mayor oferta importada y a menores precios, favorece directamente tanto a los empresarios (bienes de capital y bienes intermedios) como a los consumidores (bienes de consumo). Pero no por ello se puede desconocer que ciertos productos importados puedan desplazar producción interna, ya sea de insumos o de bienes finales, minando así la capacidad productiva del país.

Debe considerarse al respecto que el coeficiente de importación (importaciones/(PIB + importaciones) ha exhibido un sostenido incremento desde 2003, pasando del 24,5% a 30,6% (tercer trimestre 2007), lo que significa que un tercio de la oferta existente en el país es importada. El rubro del calzado es uno de los ejemplos más ilustrativos del último tiempo de los efectos negativos de este fenómeno.¹³ Incluso algunas grandes empresas 'emblemáticas' de otras ramas han colapsado en este escenario, como Bellavista Oveja Tomé, Viñedos del Maule, La Piccola Italia, Cerámicas Cordillera, Petland y Austral Foods, entre otras. Asimismo, otras firmas productoras de bienes de capital o bienes intermedios se han visto amenazadas/desplazadas por la competencia externa, debilitando todavía más los encadenamientos al interior de la economía local y su capacidad productiva.

No solo eso, dado que las tasas de crecimiento de las cantidades importadas han venido superando persistentemente a las de exportaciones, el incremento del intercambio comercial antes destacado, ha sido asimétricamente desfavorable para Chile. Son ahora las importaciones las que presentan un mayor dinamismo.

Tan importante como lo anterior es el fuerte proceso de concentración que ha venido acompañando al auge exportador, especialmente en términos de productos y empresas. En efecto, en 2006 sólo 52 productos (vale decir un 1%

¹² Las importaciones ascendieron de US\$ 15.794 millones en 2002 a US\$ 43.991 millones en 2007, un crecimiento de casi tres veces. El aumento del último año fue superior en un 22,1% al monto de 2006. Durante el primer semestre de 2008 crecieron a un ritmo de 40,9%.

¹³ En el año 2007 se fabricaron en el país sólo 10 millones de zapatos versus los 64 millones de pares internados. Este último monto más que duplica a los 30.9 millones pares de zapato importados en 2002. Un 40% de las internaciones de 2007 es explicada por sólo 10 firmas.

de los bienes totales enviados al exterior) explican un 83,4% del total exportado, mientras que cerca de un 60% de los productos, concentra apenas un 0,1% del total de los embarques. Se trata, además, de muchos productos que vienen perdiendo participación desde hace años en las transacciones mundiales de comercio.

Dicho fenómeno de concentración sucede igualmente en términos de las empresas, pues un ínfimo 0,8% de las 6.969 firmas exportadoras concentra un 78,7% de lo exportado en 2006 y, viceversa, cerca de 4.000 compañías (56% del total) representaron sólo el 0,2% del monto vendido al exterior. Por lo demás muchas de estas firmas tienen un alto nivel de rotación.¹⁴ En términos más acotados, puede identificarse a 58 empresas con envíos mayores a 100 millones de dólares que explican nada más y nada menos que el 78,7% del total exportado.

Llama la atención la celeridad con que ha avanzado este proceso de concentración, cuestión que se manifiesta en la creciente relevancia adquirida por las 10 firmas con mayores exportaciones. En 2007 sus envíos totalizaron un nuevo máximo histórico de 35.372.856.932 millones de dólares, esto es, el 53,8% del total exportado. Este grado de concentración comparado a lo registrado en 2003 arroja un aumento de 5 veces y 18 puntos porcentuales más, respectivamente.¹⁵

¹⁴ Se estima que casi un tercio de las empresas no logra permanecer exportando por más de un año.

¹⁵ Tómese en cuenta que en 1999 el monto exportado fue de 5.932 millones de dólares, equivalente al 37,3% del total, porcentaje muy próximo al de 2005.

Cuadro No. 10. Las 10 Mayores Empresas Exportadoras. 2003 - 2007				
Empresas	2003		2007	
	Valores	% Participación en Total	Valores	% Participación en Total
Codelco - Chile	2.631.425.882	13,07	14.742.207.368	22,41
Minera Escondida Ltda.	1.057.189.609	5,25	8.213.860.161	12,49
Cia. Min. Doña Ines de Collahuasi - SCM	491.484.809	2,44	2.375.351.397	3,61
Celulosa Arauco y Constitución S.A.	484.203.583	2,40	1.399.709.387	2,13
Minera Los Pelambres	474.622.118	2,36	2.273.145.111	3,46
Molibdenos y Metales SA (MOLYMET)			1.751.164.031	2,66
Methanex Chile Limited, AG. Chile	437.509.315	2,17		
CMPC Celulosa S.A.	406.750.941	2,02		
Sociedad Contractual Minera El Abra	392.051.743	1,95	1.218.345.034	1,85
Empresa Nacional de Minería - ENAMI	381.815.724	1,90	994.551.812	1,51
Minera Sur - Andes S.A.	358.768.249	1,78		
Xstrata Copper Chile SA			1.231.970.882	1,87
Cia. C.M. Candelaria			1.172.551.749	1,78
Total Anual Exportado y % en Total	20.140.481.798	35,33	65.787.557.878	53,77

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de Prochile

Las empresas exportadoras se han esforzado en aumentar su tamaño a través de la concentración y/o centralización bajo el argumento de competir más eficientemente en los mercados mundiales, pero suelen olvidar que ello supone desplazar a otras empresas. La minería es un claro ejemplo de la desaparición de miles de empresas pequeñas y medianas; mientras que el sector salmonero ha sido testigo de la disminución del número de empresas producto de una serie de fusiones y adquisiciones. Por lo demás, el aumento del tamaño de las compañías va exigiendo al mismo tiempo de empresas proveedoras más grandes, estimulando la concentración en el conjunto de la economía.

En definitiva, en Chile también pareciera verificarse lo ya sabido en otras naciones, esto es, que no hay necesariamente una correlación positiva y automática entre aumento de los valores exportados y crecimiento económico/producción. Las razones pueden variar, pero en el caso de nuestro país apuntan al interior del propio sector exportador (auge exportador basado principalmente en precios y en pocas empresas, rubros en crisis por la

depreciación e hiper-primarización de la estructura productiva con débiles efectos de arrastre) y a otros sectores (desplazamiento de producción interna por importaciones baratas) que debilitan la capacidad productiva endógena, todo ello agravado por la mayor concentración de las exportaciones en pocas empresas. Preocupa además la mayor exposición al exterior resultante de la creciente apertura económica en estos 5 años en términos de que se estaría incubando “un modelo de determinación de precios domésticos cada vez más expuesto a cambios en un pequeño grupo de productos con gran incidencia en los indicadores de inflación”.¹⁶

4.- Los Continuos Flujos de Inversiones: ¿Motores de Crecimiento?

A mediados de los años noventa se inició el boom de la tan ansiada inversión extranjera directa (IED). En efecto, durante el decenio 1998-2007 las empresas transnacionales invirtieron en el país US\$ 38.968 millones, muy superior a los montos de los diez años previos. Parte de esa cifra –US\$ 18.864 millones- fue aportada por capitales europeos, equivalentes al 42,3% del total, evidenciándose así la importancia alcanzada por la UE en esta materia.¹⁷

Esos resultados dejaban a todos felices. Atraer la mayor cantidad posible de inversión extranjera, mediante tratados comerciales y acuerdos bilaterales de inversión, se había convertido en política de Estado desde 1990, presentándose como aporte decisivo al crecimiento económico y como solución a todos nuestros males económicos. Sin embargo, un análisis más detallado de ese elevado promedio registrado entre 1998 y 2007, evidencia que las corrientes europeas de IED –al igual que las globales- han seguido una trayectoria no sólo volátil sino que además descendente, particularmente en la segunda mitad del decenio. Fue así como estos flujos alcanzaron un promedio anual de 2.686 millones de dólares en los primeros 5 años, para luego caer abruptamente a 1.169 millones entre 2003 y 2007. Peor aún, en 2006 cayeron a US\$ 521 millones y en 2007 a apenas US\$ 232 millones (el monto más bajo

¹⁶ Hernán Frigolett (2007): Análisis de Coyuntura y Perspectivas Económicas 2008. Revista Chile XXI, diciembre.

¹⁷ Entre 1974 y 1994 la inversión de capitales europeos sumó US\$ 2.607,6 millones, representando el 20,6% del total, pero en 1995 cayó a US\$ 400 millones (13,2% del total). A partir de 1996 se ha materializado casi el 90% de toda la inversión europea en Chile entre 1974 y 2007.

desde 1993). En términos de participación en el total de ambos subperíodos, también se constata una baja del capital europeo, desde 48,7% a 38%, acentuada en los dos últimos años cuando cayó drásticamente al 16%.

Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
IED Total	3.039.101	5.019.971	3.381.140	1.286.431	4.635.908	1.797.655	3.169.101	1.371.079
IED UE	1.097.278	2.039.004	1.645.525	507.868	3.903.161	683.015	520.655	232.065
% IED UE en IED Total	36,1	40,6	48,7	39,5	84,2	38,0	16,4	16,9

Fuente: CINVER

Curiosamente, esa trayectoria descendente ocurre en plena vigencia del acuerdo Chile-UE y de las múltiples certezas jurídicas que ofrece el país para proteger la propiedad privada, tal cual fuera antes señalado. Queda en evidencia, así, que una mayor garantía y protección jurídica al capital extranjero no necesariamente se corresponde a mayores corrientes de IED.

Asimismo, interesa notar que la ola de IED que llegó al país durante los diez últimos años provocó una reorientación sectorial desde la minería a los servicios, que se ha consolidado en los últimos cinco años.¹⁸ En efecto, en el período 2003-2007 los servicios atrajeron el 62,8% de los flujos totales de IED, mientras que en segundo lugar se ubicó la minería y mucho más atrás la industria.

Sectores	2003	2004	2005	2006	2007	2003-2007
Agricultura	0,87	0,01	0,46	0,64	8,75	2,14
Minería	30,48	7,54	32,67	35,34	22,93	25,79
Industria	18,22	9,28	11,06	2,86	5,07	9,29
Servicios	50,44	83,17	55,82	61,16	63,26	62,77
Total Anual	100	100	100	100	100	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de CINVER.

¹⁸ Durante la primera parte de la década de los noventa los flujos de IED alcanzaron un promedio anual de 1.500 millones de dólares, para luego llegar a casi 5.500 millones entre 1996 y 2000. Estos flujos alcanzaron un peak de 9.221 millones de dólares en 1999, equivalente al 13,9% del PIB de ese año. Gran parte de los flujos de la segunda mitad de la década tuvo como destino los servicios (64%), en especial en las áreas de electricidad, gas y agua (27% del total) y el sector financiero (20%).

Dada su gran importancia, los capitales europeos fueron decisivos en esta reorientación hacia los servicios y en la consolidación de esta tendencia, tal cual muestra el cuadro No 13.

	2003	2004	2005	2006	2007
Agricultura	(1)	0	0	0	4
Minería	21	3	22	38	3
Industria	16	3	27	12	16
Servicios	64	94	51	50	77
Total UE	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en información de CINVER

No obstante, a diferencia de años anteriores, y siguiendo la tendencia mundial y regional, un porcentaje importante de la nueva oleada de inversiones directas de este último período correspondieron a transferencias de propiedad, por lo que la participación de los capitales extranjeros en el total de fusiones y adquisiciones realizadas en Chile se ha visto incrementada. En el año 2007, estos movimientos hechos mayormente por consorcios extranjeros alcanzaron la impresionante cifra de US\$ 13.208,5 millones, más que duplicando los US\$ 6.172,4 millones del año anterior. También supera al récord de fusiones y adquisiciones registrado en 1999 -con US\$ 11.000 millones-, cuando Endesa España ganó la batalla por Endesa Chile.¹⁹

Sector	Comprador	Negocio	Monto (MM US\$)	Vendedor
Retail	Falabella	Se fusiona D&S, quedando 77% de nuevas acciones para Falabella y 23% restante a D&S	3.522,00	s/i
Financiero	Scotiabank	Compra Banco del Desarrollo	1.030,00	s/i
Financiero	Citigroup	Proceso de fusión con LQ Inversiones Financieras	892,00	Grupo Luksic
Industrial	Nexans	Obtiene negocio de cables Madeco. Grupo Luksic ingresa a propiedad de Nexans con 8,9%	823,00	Grupo Luksic
Financiero	ING	En fusion con AFP Bansander	700,00	Santander
Energía	AEI	Adquiere 50% de Chilquinta y 37,9% de peruana Luz del Sur	685,00	PSEG
Energía	CGE	Adquiere Grupo Emel	660,00	PPL Corporation
Retail	Cencosud	Compra cadena peruana Wong	500,00	Familia Wong
Retail	Ripley	Crea compañía con mexicana El Palacio del Hierro	400,00	s/i
Retail	Cencosud	Obtuvo 100% de brasileña Gbarbosa	380,00	GB Holding
	Total		13.208,50	

Fuente: Diario Financiero

¹⁹ En enero 2008 fue rechazada la fusión Falabella y D&S por parte del TDLC, considerada por muchos la principal transacción anunciada durante el año 2007.

Del cuadro anterior se deduce además que estas operaciones se llevaron a cabo sobre todo en tres sectores claves: financiero, retail y energía. Sin embargo, debe destacarse que este no es un fenómeno limitado a las fronteras nacionales, puesto que se despliega cada vez más en el ámbito global, donde comúnmente las decisiones sobre fusiones o adquisiciones de empresas (F&A transfronterizas) se toman en los países sedes de las casas matrices. Ejemplo reciente de ello es la adquisición de las filiales previsionales de Santander en Chile, México, Colombia y Uruguay en un solo paquete de US\$ 1.300 millones por parte del poderoso holding holandés ING.²⁰ Otro caso es la toma de control de Endesa España por la eléctrica estatal italiana Enel y el grupo español Acciona.²¹

Como resultado de todos esos cambios, las empresas transnacionales - especialmente las europeas- han adquirido con una rapidez impresionante una posición de dominio en sectores estratégicos de la economía, desplazando o subordinando (alianzas estratégicas, acuerdos, etc.) a las firmas de capitales locales. Esto es del todo evidente en los servicios públicos (donde destacan Endesa, Telefónica y Agbar) y en el sector financiero (donde sobresalen los bancos Santander y BBVA, y sus correspondientes administradoras de pensiones: BBVA Provida y Bansander).

También la presencia de firmas europeas y extranjeras en general es cada vez más significativa en el sector exportador a medida que avanza la primarización. Con la sola excepción de Celulosa Arauco, las 10 mayores empresas exportadoras en el año 2007 eran mineras, de las cuales seis son extranjeras. Entre ellas destaca el consorcio angloaustraliano BHP Billiton con sede en

²⁰ En esta operación efectuada en Nueva York, más de la mitad de ese monto (US\$ 717 millones) fue para Bansander, la filial en Chile. De este modo, los capitales europeos pasan a dominar el sistema previsional, ya que después de la fusión Santa María-Bansander (ING) y Provida (BBVA, España) explican el 54,2% de los activos totales. La venta de este paquete se explica porque el holding financiero español Santander decidió deshacerse de su negocio previsional para concentrarse en el sector bancario.

²¹ Esta fue la mayor adquisición en el sector eléctrico europeo durante 2007. En esta transacción intervinieron abiertamente los respectivos gobiernos de los tres países europeos. Enel y Acciona asumieron el control de Endesa España y, por tanto, de sus filiales e inversiones en América Latina, incluyendo, desde luego, Chile.

Londres. Además debe resaltarse el agudo proceso de concentración que se ha dado al interior del sector salmoneero, con el liderazgo absoluto de Marine Harvest, seguida por AquaChile y Mainstream Chile.

Los datos anteriores ayudan a colocar en evidencia no sólo la presencia de las empresas transnacionales (europeas), sino también su forma predominante de instalarse en Chile (a través de fusiones y adquisiciones de empresas) y su aporte a los elevados niveles de concentración y centralización de capitales que caracterizan actualmente a la economía chilena. Se trata, por cierto, de firmas que están obteniendo extraordinarios volúmenes de ganancias. La empresa que lidera en utilidades es la mencionada Minera Escondida, que gracias al elevado valor del cobre y el aumento de la producción, reportó en 2007 una ganancia histórica de US\$ 6.467 millones, un alza de 21,5% en relación a 2006. Además, entre los primeros lugares figuran algunos bancos como Santander, el Banco de Chile y Bci, cuyas utilidades subieron sobre 50% entre 2004 y 2007.

Tales ganancias extraordinarias permitieron a muchas empresas, entre ellas a Minera Escondida, no sólo recuperar todas las inversiones efectuadas desde el inicio de sus actividades, sino que incluso reinvertir la otra parte de las ganancias para ampliar las actividades de explotación.²² De sumarse la reinversión de utilidades y otros mecanismos menores a los US\$ 1.370 millones que llegaron al país a través del estatuto de inversiones del D.L. 600, tenemos que la inversión extranjera materializada en 2007 según las cifras del Comité de Inversiones Extranjeras habría alcanzado un máximo histórico de US\$ 15.407 millones (un alza de casi 94% con respecto a 2006). De ese total más de US\$ 10.000 millones responden a reinversión de utilidades. Éstas continúan sobresaliendo durante el primer trimestre 2008.

²² Este fue el caso de Spence por parte de Escondida.

Cuadro No. 15. Inversion Extranjera Directa y Reinversion Neta. 2001 - 2007 (en millones de dolares)							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
IED Según Banco Central (1)	4.199.800,00	2.549.900,00	4.307.400,00	7.172.700,00	6.923.800,00	7.357.700,00	14.457.300,00
Reinversión Neta	1.104.600,00	1.366.600,00	3.335.200,00	5.951.600,00	6.539.000,00	7.219.900,00	9.784.100,00
% Reinversion Neta en IED (1)	26,30	53,59	77,43	82,98	94,44	98,13	67,68
IED Segun DL 600 (2)	5.019.971,00	3.381.140,00	1.286.431,00	4.635.908,00	1.797.655,00	3.169.101,00	1.371.079,00

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas publicadas por Banco Central y CINVER

Cabe destacar que es precisamente a partir de 2003 cuando comienzan a aumentar de manera extraordinaria los montos de reinversión de utilidades, fluctuando entre 26% y 98% de las sumas totales de inversión extranjera, hecho inédito en el país. Es decir, no se traen recursos frescos, sino que un porcentaje de las gigantescas rentabilidades obtenidas se invierten nuevamente; ya sea para aumentar la capacidad productiva (incluyendo fusiones y adquisiciones) tras las expectativas de altas ganancias futuras, o para consolidar el dominio de propiedad de la empresa (compra de más acciones de la propia compañía). Los diversos acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) y los tratados de libre comercio suscritos por Chile –especialmente con Estados Unidos y la Unión Europea-, en la medida que proporcionan garantías y derechos a los inversionistas extranjeros para establecerse en el país, constituyen un respaldo adicional a esta tendencia.

5. - La IED y los Grandes Movimientos de Capitales

A estas alturas del análisis, es conveniente destacar que los flujos de IED llegados a Chile a través del DL 600 tienen poca significación cuantitativa dentro de los movimientos de entrada y salida de capitales. En realidad, todos los montos de inversión extranjera directa que han llegado al país y todos los esfuerzos por atraerlos, se han visto cada vez más opacados por las gigantescas sumas de capital que ingresan y salen de Chile año a año incentivadas por los acuerdos de inversión y por acuerdos como el de Chile y la UE. Así, este último acuerdo establece en su Capítulo V que “las Partes procurarán la liberalización de pagos corrientes y los movimientos de capital entre sí”. Antes, en el Capítulo II sobre servicios financieros, se concede trato nacional a los servicios financieros y a sus proveedores.

La plena liberalización de los flujos de capitales incentivada por este acuerdo y otros, permite que ella ocurra mediante diferentes formas: inversiones de capitales locales en el exterior, crecientes inversiones de los fondos provisionales (AFP), colocaciones de superávit fiscales y de reservas internacionales, y remesas al exterior de las utilidades e intereses al capital extranjero que opera en el país, entre otras.

Con respecto a la primera forma, las cifras puestas a disposición por la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) muestran que los capitales que dejaron el país en 2007 sumaron US\$4.698 millones, duplicando a aquellos detectados el año previo, además de superar en casi 9 veces el monto alcanzado en 2003.²³ Pero lo que resulta inexplicable para los neoliberales criollos es el hecho de que solo esa cifra del 2007 haya casi triplicado el monto de entrada de IED vía DL600 en el mismo año (1.370,9 millones de dólares). Parte importante de esa inversión en el exterior, al igual que en Chile, ocurre a través de la adquisición o fusión de empresas.²⁴

Cuadro No. 16. Inversión Chilena Detectada en el Exterior. 2003-2008	
(en millones de dolares)	
Años	Monto
2003	459
2004	1.562
2005	1.502
2006	2.323
2007	4.577
Fuente: CCS	

Como ya fuera dicho, la Unión Europea capta una pequeña parte de esos capitales que salen al exterior, alrededor del 80% van dirigidos a sólo cuatro países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Perú y Colombia. Sin embargo,

²³ Por lo que se constituyeron en el mayor volumen de los últimos 10 años. El significado que reviste esta cifra es aún mayor si se considera que por su intermedio se desarrollan proyectos internacionales por más de US\$ 70.000 millones. En tanto, las inversiones chilenas en el exterior totalizaron US\$ 10.545 millones entre 2003 y 2007 (un 86% con respecto a los US\$ 12.260 millones de la IED que llegó al país vía DL 600) y en el período 1990-2006 superan los US\$ 38.300 millones, implicando a un universo total de 855 empresas y más de 1800 proyectos actualmente en ejecución.

²⁴ Por ejemplo, la adquisición de empresas en el exterior entre octubre y diciembre 2007 alcanzó US\$ 1.559 millones, esto es casi un tercio de todo lo invertido durante el año.

algunas de sus empresas tienen un rol protagónico en estos movimientos regionales. Este es el caso, por ejemplo, de la distribuidora eléctrica Enersis – filial de Endesa España- que encabeza la lista de las principales compañías locales con operaciones externas el año pasado con ventas por US\$ 6.900 millones o el 64,3% sobre sus ventas totales.²⁵ Esta transnacional, al igual que varias otras, utiliza a Chile como plataforma de acceso a nuevos mercados, principalmente del entorno latinoamericano.²⁶

Por su parte, las inversiones de los fondos previsionales en el exterior han ido aumentando progresivamente según la ampliación de los porcentajes permitidos por la autoridad, concediéndoles a las Administradoras de Fondos Previsionales (AFP) todavía más libertad para decidir cómo y dónde invierten los ahorros forzosos de los trabajadores.²⁷ A diciembre los fondos colocados en el extranjero eran US\$ 39.502,1 millones, esto es el 35,6% del total de activos del sistema. Estos fondos superan en más de tres veces a los de 2003, cuando salieron US\$11.867,3 millones o 23,9% del total. La actual cartera en el exterior está concentrada casi exclusivamente en cuotas de fondos mutuos, los que con activos por US\$ 35.291 millones representan un 89,4% de todo el portafolio.

En tanto los sucesivos superávits fiscales han sido colocados de manera preferente en activos financieros en el exterior a través de los llamados ‘fondos del cobre’ creados en 2006 –Fondo de Estabilización Económica y Social (FEES) y el Fondo de Reserva de Pensiones (FRP)-.²⁸ De acuerdo a la Dirección de Presupuestos (Dipres), el valor del FEES para fines de diciembre 2007 fue de US\$ 14.032,6 millones mientras que el portafolio del FRP fue de US\$ 1.466,3 millones. Los valores de ambos fondos han continuado creciendo

²⁵ De los US\$ 50.270 millones que vendieron los principales grupos locales y empresas transnacionales con operaciones externas el año 2007, un 34% fue aportado por los ingresos obtenidos en el extranjero, equivalentes a US\$ 17.162 millones.

²⁶ En Chile en 2002 fue introducida la Ley de Plataforma para la inversión extranjera en terceros países, cuya finalidad es persuadir a las empresas transnacionales para que utilicen Chile como base regional con arreglo a un régimen especial que exime de impuestos a las ganancias derivadas de operaciones internacionales.

²⁷ Los últimos aumentos en los límites de inversión extranjera ocurrieron en agosto 2007 (hasta 35%), elevándose después a 40% en diciembre 2007 y a 45% en marzo del presente año. El objetivo es llevar estos incrementos hasta el 80% según la última reforma previsional.

²⁸ El superávit fiscal de 2007 alcanzó los US\$ 14.453 millones, siendo el mayor desde que se llevan registros comparables. Este es el cuarto año de sucesivos superávits cuyo acumulado equivale al 23,1% del producto.

durante el presente año, sumando US\$ 19.566 millones a mayo. A ello se suman las reservas internacionales, que si bien disminuyeron a US\$ 16.910 millones en 2007, en lo que va del presente año volvieron a dispararse, alcanzando un máximo histórico de US\$ 20.250 millones a junio.

Por último, debido a las enormes rentas generadas, las empresas transnacionales han elevado espectacularmente (en especial las cupríferas) las remesas al exterior durante los cinco últimos años, sobre todo en 2006 y 2007. Las remesas de estos dos años superan a todas las repatriadas entre 1990 y 2005 e incluso son superiores a los recursos positivos resultantes de la relación de los términos de intercambio (variación promedio de precios de exportación e importación) y a los impuestos cancelados por remesas al exterior. Es decir, las ganancias obtenidas tanto por el histórico auge exportador como por los gravámenes por remesas han sido menores a las utilidades extraídas del país, y ello sin considerar la reinversión de utilidades. Nuevamente los capitales europeos tienen un rol decisivo en este proceso de transferencia de valor.

Cuadro No.17. Total de Remesas desde Chile y Hacia UE.					
(en miles de dolares)					
	2003	2004	2005	2006	2007
Totales	1.515.150	6.514.690	5.606.747	11.242.744	9.037.512
UE	469.411	3.875.963	3.054.607	4.502.055	4.277.572
% UE en Total	30,98	59,50	54,48	40,04	47,33

Fuente: Elaboración propia con base en información publicada por Banco Central

Como resultado de todos los movimientos arriba descritos, la Posición de Inversión Internacional Neta de Chile ha disminuido bruscamente en los años recientes tras un largo período sin grandes variaciones. En 2006 cayó a US\$-14.390 millones (a menos de la mitad del monto del año anterior), pero en 2007 siguió cayendo para terminar a fines de año en US\$-3.113 millones. Es decir, la posición deudora neta disminuyó 78,4% (US\$ 11.277 millones) respecto del cierre de 2006, y se situó en 1,9% del PIB. Durante el presente año nuestro país revertiría su tradicional tendencia deudora para pasar a ser acreedor.

Esta acreencia se produce en la inversión de cartera, debido a los elevados superávits fiscales colocados en activos financieros fuera de Chile, y en el aumento de las inversiones externas efectuadas por las AFP antes anotada. En el mismo sentido influye el aumento de las reservas internacionales determinada por Hacienda y el Banco Central.

No sólo eso, desde el año 2004 Chile experimenta un creciente desahorro externo, o sea recursos generados en el país son utilizados en otros países del mundo. Una parte importante se dirige a financiar los altos déficit fiscal y en cuenta corriente de Estados Unidos. Así sucede con colocaciones ya indicadas, como los ahorros fiscales invertidos en el exterior, al igual con las reservas internacionales y con las colocaciones externas de las AFP. En definitiva, esta situación nada tiene que ver con los postulados neoliberales de atraer IED para complementar el ahorro interno. Ni la inversión extranjera ni el aumento de las exportaciones contribuyen al crecimiento económico al grado que prometen los ideólogos del librecambismo.