
RIESGO POLÍTICO DE INVERSIÓN Y NUEVAS FUENTES DE CONFLICTO[∞]

CRISTIAN LEYTON SALAS*

RESUMEN

Nuevos actores están surgiendo en el espacio regional de seguridad. Los esquemas de seguridad tradicionales están siendo sometidos a profundos cambios en Sudamérica como resultado de una transformación cierta de los equilibrios de poder en dicho espacio. La cohabitación de riesgos y amenazas es una realidad. En este sentido, los factores económicos y comerciales nos enfrentan a nuevos dilemas de seguridad. Uno de ellos es la presencia de capitales chilenos en países con los cuales se han mantenido históricamente hipótesis de crisis en vigor. Dicha presencia debe ser tratada, analizada y expuesta. Un paso es exponer las problemáticas asociadas a dicho fenómeno desde un puesto de vista teórico. El Riesgo País, el riesgo político de inversión y el surgimiento de firmas multinacionales chilenas puede constituirse en una nueva variable de inseguridad o por el contrario de afianzamiento de actores que pudieren constituirse en facilitadores de un acercamiento político que termine haciendo de ellos moderadores de relaciones que una vez estuvieron gobernadas por hostilidades políticas directas.

Palabras clave: Riesgo político – hostilidad – nacionalismo económico – capitales chilenos – Chile – Perú – guerra – conflicto.

ABSTRACT

POLITICAL RISK OF INVESTMENT AND NEW SOURCES FOR CONFLICTS

New Actors are arising in the regional environment of security. The traditional security schemes are facing deep changes in South

* Ph.d (C) en Estudios Americanos, Instituto de Estudios Avanzados (IDEA), Universidad de Santiago de Chile. Bachelor Ciencias Políticas área Relaciones Internacionales, Université du Québec à Montréal (UQAM). Master of Arts en Ciencias Políticas área Estudios Estratégicos y Relaciones Internacionales, Université du Québec à Montréal (UQAM), Canadá. Actualmente se desempeña como Subdirector Sección de Relaciones Regionales y Vecinales e Investigador Titular de la Dirección de Investigación y Relaciones Internacionales, Observatorio Regional de Paz y Seguridad ORPAS de la Universidad Bernardo O'Higgins. Chile. cleyton@ubo.cl

[∞] Fecha de Recepción: 180708

Fecha de Aceptación: 110908

America, as a result of a factual transformation of the balances of power in that environment. The cohabitation of risks and threats is a fact. In that sense the economic and commercial factors challenge us to new security dilemmas. One of them is the presence of Chilean investments in other countries with which historically Chile has maintained crisis' hypothesis. That presence must be treated, analyzed and exposed. One step is to expose the problems associated to this phenomenon from a theorist point of view. The Country's Risk, the political risk of investment and the arising of Chilean multinational enterprises may constitute a new kind of insecurity or on the contrary, the establishment of actors that can act as facilitators of a political proximity that may end making them moderators of a relationship that once were ruled by direct political hostilities.

Key words: *Political Risk, hostility, economic nationalism, Chilean capitals. Chile - Peru, War, conflict.*

I. INTRODUCCIÓN

La estructura del sistema internacional aún atraviesa una fase de transición hacia lo desconocido. La incertidumbre gobierna las relaciones internacionales. Los efectos del fin de la Guerra Fría todavía se hacen sentir. La seguridad relativa y la estabilidad internacional propia del sistema Este-Oeste no es más que un espejismo.

Solo existe una certeza: no sabemos aún cual será la estructura de poder mundial que gobernará las relaciones interestatales en los años a venir.

Por el contrario, tal vez debamos finalmente adoptar y establecer como base de su futura sustentación política, económica y militar una visión política en la que no existirán equilibrios de poder hegemónicos al instar del realismo morgentaliano, sino que un sistema multipolar en potencia, tan solo en potencia, en donde existirán amplios vacíos de poder los que serán "llenados" por fuerzas subnacionales de alcances y capacidades internacionales, y que tenderán a escapar a las lógicas de influencias políticas de un orden internacional dado.

Más allá de esta reflexión, lo que sí aparece como una variable de carácter permanente es la transformación de los riesgos y amenazas. En efecto, somos testigos de una compleja cohabitación entre aquellos riesgos "tradicionales" y aque-

llos definidos como “emergentes”. Ahora, más que nunca, las variables propias al llamado soft power se han constituido en elementos centrales que deben ser tomados en cuenta a la hora de analizar y proceder a proyectar escenarios de paz, crisis o conflictos. Las FF.AA. y los órganos de seguridad y defensa deben estar preparados para afrontarlos, ya no solo en los campos de batalla clásicos, sino que en los “nuevos”. Energía, medioambiente, fragmentación territorial, movimientos subnacionales, etc. constituyen parte de aquellos nuevos fenómenos.

Desde esta perspectiva, agentes y nuevos fenómenos económicos pueden constituirse en fuente de inseguridades político-estratégicas. La presencia de intereses económicos chilenos en el espacio vecinal o regional constituye, ciertamente un fenómeno emergente de seguridad. El surgimiento de firmas transnacionales chilenas que proyectan sus intereses comerciales al interior de entidades con las que se han mantenido históricamente fricciones diplomáticas, políticas y militares, son los nuevos actores.

Estos nuevos “riesgos” o nuevas “amenazas” pueden estar generadas por actores no gubernamentales, privados, pero sus efectos, bajo ciertas condiciones pueden afectar a los aparatos estatales, tanto en su comportamiento externo como en la defensa de los intereses nacionales.

Se requiere comenzar a explorar las nuevas fuentes de inseguridad.

Este trabajo busca contribuir a dicho objetivo.

II. RIESGO POLÍTICO DE INVERSIÓN

Según el Diccionario de la Real Academia Española, el término de riesgo está vinculado a dos acepciones muy precisas.

Por un lado a una “*contingencia o proximidad de un daño*”.

Por otro lado, al acto o hecho de estar sometido a algún tipo de “contingencia”, esto es a la probabilidad o no que algo acontezca.

El riesgo, a partir de ambas conceptualizaciones, surge como aquella probabilidad que una amenaza se convierta en un hecho perjudicial para un actor cualquiera. De esta manera, la vulnerabilidad, comprendida como aquello que pueda ser objeto o sujeto de una agresión física o moral, sumado a amenazas potenciales o reales, es decir, el hecho de dar a entender contactos o palabras

que se quiere hacer algún mal a alguien, generan un sentimiento de exposición hacia un daño de naturaleza diversa, pero que les es prohibitiva aceptar o en su defecto absorber.

Los riesgos en el ámbito de los negocios internacionales están íntimamente vinculados a los riesgos transfronterizos de naturaleza políticos, es decir, se busca proteger la exportación de capitales hacia otras entidades políticas en torno a las que no sería posible extender el manto de protección de su propia soberanía. El comportamiento político externo de las potencias medianas o superpotencias es explicado por el razonamiento precedente. La defensa de los intereses económicos “expandidos” requiere, a su vez, “expandir sus capacidades de proyectar la fuerza” ya sea a fines coercitivos, persuasivos o disuasivos.

Por otro lado, la naturaleza de dicha “defensa” estará claramente sujeta al rol y papel que el Estado, desde la que se originan dichas firmas transnacionales (FT), acordará a estas últimas. Ya sea como medio de proyección de influencia, ya sea como un instrumento de convergencia de intereses, o en su defecto, considerarlas como un actor de riesgo para la seguridad y estabilidad de la política exterior del Estado.

Por “riesgos políticos” debemos entender los resultados de un acto o de una decisión del gobierno “receptor” de las inversiones, en el marco del no respeto de las obligaciones contractuales de una entidad pública o el surgimiento de un evento político que daña las inversiones e intereses económicos de una entidad comercial o financiera externa.

En términos concretos, el riesgo político de inversión puede definirse como aquella probabilidad que un acontecimiento de naturaleza político genere pérdidas, relativas o totales, para una firma determinada.

Diversos riesgos políticos existen. Estos pueden ser divididos en dos grandes arquetipos:

A. Riesgos extralegales

Por riesgo político extralegal (RPE) debemos entender todo aquel acontecimiento que procede desde el exterior de la autoridad o de la estructura misma de legitimidad del Estado, tales como terrorismo, sabotaje, revoluciones o golpes militares. Las autoridades no ejercen un control directo ni una influencia estructural

sobre dichos actores o fenómenos. No existe, en este caso, una política de Estado en orden a hostilizar a una FT.

B. Riesgos legales gubernamentales

El riesgo legal gubernamental (RLG) es, por el contrario, producto directo de todo proceso de tipo político, el que incluye eventos tales como elecciones democráticas que conducen a un nuevo gobierno o cambios referentes al comercio, a las inversiones extranjeras, al régimen laboral, subsidios, tecnología y a políticas monetarias y de desarrollo. Estamos hablando de posibles transformaciones o cambios drásticos en las estructuras políticas que sustentan el orden económico y comercial imperante en una entidad estatal dada.

¿Bajo qué condiciones podemos hablar de riesgo político en los negocios internacionales?

Señalemos que este tipo de riesgo político de inversión en los negocios internacionales se genera y regenera en función de tres grandes fenómenos:

- a) Cuando se producen crisis de gobierno, de Estado o de regímenes, generando con ello discontinuidades en los sistemas políticos y en el ambiente político original, lo que generará incertidumbre respecto de la continuidad del orden jurídico estatal y nacional. A título de ejemplo, los procesos de “refundación” de las institucionalidades en el espacio regional llaman a los entes económicos a estar alertas frente a la seguridad de sus inversiones.
- b) Cuando dichos fenómenos son difíciles de anticipar, o los intereses en realizarlo son demasiado altos. Los escenarios de fragmentación política y territorial pueden constituirse en procesos sobre los cuales si bien es posible establecer posibilidades de ocurrencia, están gobernados por la lógica de aceleradores sorpresas, tales como el fenómeno de división de facto entre el “oriente y el occidente boliviano”.
- c) Cuando esta resulta de algún cambio político brusco. Un argumento claro es la transformación de un régimen de gobierno por la ocurrencia de un magnicidio, por ejemplo.

La naturaleza de las discontinuidades, para generar un riesgo, deben cumplir con un requisito básico, pero central: deben tener potencial para afectar signi-

ficativamente la rentabilidad, el desempeño u otras metas de una empresa determinada, y con ello, generar efectos transnacionales en el Estado o espacio político desde el que se origina la firma transnacional.

Desde esta perspectiva podemos establecer que el riesgo político es la posibilidad real que eventos futuros e inciertos, originados a partir de una situación política o la adopción de ciertas políticas por parte del Estado receptor de la inversión, modifiquen las condiciones en que un negocio ha sido establecido, y por consiguiente cambien sus perspectivas sobre ganancias y actividades futuras. Lo anterior adquiere un carácter de “problema de Estado” en momentos en que afecta el equilibrio político interno de la entidad estatal.

Diversas nuevas “orientaciones” o políticas comerciales y económicas comerciales pueden afectar la seguridad política de las inversiones. La adopción de determinadas disposiciones por parte de gobiernos que afectan directamente la operación de empresas, como nacionalización de sectores de la economía: expropiación de bienes; limitación o variación sustancial en los derechos de remitir utilidades al exterior o repatriar capitales; revocación unilateral, por parte del Estado, de contratos celebrados con empresas extranjeras, entre otras. Un claro ejemplo de este tipo de riesgo político fue el anuncio en Perú, el año 1987, en el que el gobierno anunciaba la moratoria en el pago de la deuda externa.

La principal problemática asociada al riesgo político de inversiones está vinculada a su naturaleza subjetiva, específicamente por cuanto se refiere al análisis de situaciones políticas que pueden afectar su situación comercial futura. Estas son generalmente impredecibles, pero altamente proyectables en escenarios de inestabilidad políticas internas estructurales o ante situaciones de fricción diplomáticas y políticas históricas.

La otra problemática, esta vez en el marco del comportamiento de las FT, está vinculada a la dificultad que existe en orden a elaborar un modelo de carácter general que permita subvenir a las necesidades específicas de todas las firmas internacionales que se dedican a actividades diversas en países diferentes. En función de ello, diversas entidades especialistas han diseñado diferentes tipos de índices de riesgo a fin de constituirse en útiles de toma de decisión en medios ambientes de alto riesgo. Algunos ejemplos son el Euromoney Country Risk Index, sobre las tendencias en los mercados de crédito internacional y el World Political Risk Forecast (W.P.R.F.).

Fuentes, agentes y efectos del riesgo político

FUENTES DEL RIESGO POLÍTICO	GRUPOS QUE PUEDEN OCASIONAR EL RIESGO POLÍTICO	EFFECTOS DEL RIESGO POLÍTICO
<ul style="list-style-type: none"> o Filosofías políticas que cambian o se oponen entre sí o Condiciones económicas cambiantes o Inestabilidad social o Conflicto armado o terrorismo o Nacionalismo creciente o Independencia política inminente o reciente o Intereses de los grupos empresariales locales o Grupos religiosos antagónicos o Alianzas internacionales recién creadas 	<ul style="list-style-type: none"> > Gobierno actual y sus diversos departamentos y dependencias > Grupos opositores en el gobierno que no tienen el poder, pero con influencia política > Grupos de interés organizados como el de los maestros, estudiantes, trabajadores, etc. > Grupos terroristas o anarquistas que operan en el país > Organismos internacionales como el Banco Mundial o las Naciones Unidas > Gobiernos extranjeros que han formado alianzas estratégicas con el país o que apoyan a los opositores del gobierno 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Expropiación de activos (con compensación o sin ella) ◆ Leyes de autoctonismo ◆ Restricciones a la libertad operativa referentes, por ejemplo, políticas de contratación y manufactura de productos ◆ Cancelación o revisión de contrato ◆ Daño a la propiedad o al personal ocasionado por terrorismo ◆ Pérdida de la libertad financiera como la capacidad de repatriar las ganancias ◆ Aumento de los impuestos y de otras sanciones económicas

FUENTE: E. DICHTL Y H.G. KOEGLMAYR, "COUNTRY RISK RAITINGS", MANAGMENT INTERNATIONAL REVIEW, VOL.26, NÚM. 4, 1986, P.6.

Podemos apreciar que las “fuentes” del riesgo político de inversión están íntimamente asociadas a criterios de inestabilidad política y de allí a riesgo para la presencia de capitales chilenos, en este caso, al exterior de las fronteras nacionales, pero en particular al interior de entidades con las que se han mantenido hipótesis de conflictos en forma permanente.

Criterios del riesgo político

ÁREA BÁSICA	CRITERIOS
Ambiente económico político Condiciones económicas internas Relaciones económicas externas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estabilidad del sistema político 2. Conflictos internos inminentes 3. Amenazas externas contra la estabilidad 4. Grado de control del sistema político 5. Confiabilidad del país como socio comercial 6. Garantías constitucionales 7. Eficiencia de la administración pública 8. Relaciones con la fuerza de trabajo y paz social 9. Tamaño de la población 10. Ingreso per cápita 11. Crecimiento económico durante los últimos cinco años 12. Crecimiento potencial en los próximos tres años 13. Inflación en los últimos dos años 14. Accesibilidad al mercado interno de capitales a los extranjeros 15. Disponibilidad de mano de obra local calificada 16. Posibilidad de contratar a empleados extranjeros 17. Disponibilidad de recursos energéticos 18. Requisitos legales referentes a la contaminación ambiental 19. Infraestructura; por ejemplo, sistemas de transporte y de comunicaciones 20. Restricciones a las importaciones 21. Restricciones a las exportaciones

ÁREA BÁSICA	CRITERIOS
	22. Restricciones a las inversiones extranjeras 23. Libertad para establecer sociedades 24. Protección legal a las marcas y productos 25. Restricciones a las transferencias monetarias 26. Revaluación de la moneda durante los últimos 5 años 27. Situación de la balanza de pagos 28. Consumo de los fondos internacionales por las importaciones de petróleo y energéticos 29. Situación financiera internacional 30. Restricciones al cambio de moneda nacional en otras monedas
FUENTE: E. DICHTL Y H.G. KOEGLMAYR, "COUNTRY RISK RAITINGS", MANAGMENT INTERNATIONAL REVIEW, VOL.26, NÚM. 4, 1986, P.10.	

Quando hablamos de riesgo político de inversión nos estamos refiriendo a los riesgos a los que podrían estar sometidas las inversiones de una entidad pública o privada en un mercado externo.

Los criterios antes señalados están integrados a tres grandes variables. El ambiente económico-político interno, a las condiciones económicas internas que garantizan o no la seguridad de las inversiones y las relaciones económicas externas que establecen el grado de interdependencia con los mercados exteriores.

En función de lo anterior, dos grandes cuestionamientos encarnan el concepto de riesgo político de inversión. Estos están concentrados en dos preguntas: ¿Cómo anticipar las fragilidades macroeconómicas, financieras o sociopolíticas susceptibles de tener repercusiones en una operación financiera o comercial? ¿Es posible teorizar sobre una temática en donde confluyen diversas matrices de análisis, entre las que destacan, la economía, la ciencia política, los estudios estratégicos, el comercio, etc.?

Las dos preguntas anteriores encarnan la esencia del riesgo político, pero a la vez instituyen la introducción para avanzar en el concepto de riesgo país.

III. RIESGO PAÍS

Para B. Marois, el riesgo país constituye el *“riesgo de materialización de un siniestro, resultante de un contexto económico y político de un Estado extranjero, en el cual una empresa realiza parte de sus actividades”* (Marois; 1990). A fin de establecer la diferencia entre lo “económico” y lo “político”, se avanzó la dimensión económica la que está dada por evaluación de la capacidad financiera de los Estados. Es así como se establece que el riesgo país “económico” es definido como “la volatilidad del PIB real” de las entidades estatales (p. 52).

Desde la perspectiva de Clei (1998), el riesgo país es *“el conjunto de parámetros –macroeconómicos, financieros, políticos y sociales– que pueden contribuir a la formación de un riesgo no solo comercial en el marco de una operación con un país extranjero”* (p. 3).

Según el enfoque aportado por Stephanie Gautrieaud (2002), este descompone el riesgo país en tres dimensiones complementarias entre sí: en función del tipo de riesgo, de la naturaleza del riesgo y en función del tipo de crisis.

A. Tipo de riesgo

En este caso, la descomposición se realiza a partir del tipo de entidad que es objeto del riesgo. Gautrieaud identifica tres tipos: la banca, los inversores y los exportadores.

Cuando se hace referencia a la banca, esta está vinculada a los *“riesgo de incidentes de pagos resultantes de actos de la entidad deudora”* (p. 5). Entre las conductas susceptibles de generar riesgos bancarios están la moratoria y el desconocimiento de ciertas deudas exteriores.

Un segundo actor, pero de la mayor relevancia para el presente análisis, es el riesgo financiero y el industrial.

B. Marois nos entrega una definición bastante completa y oportuna respecto del riesgo país asociado directamente a las inversiones. Este señala que es *“todo acto susceptible ya sea de atentar en contra del control ejercido por una sociedad sobre cada una de sus filiales, ya sea afectar de manera anormal la gestión corriente de estas filiales”* (p. 5).

Gautrieaud señala, en este sentido, dos tipos de inversiones susceptibles de ser afectadas por decisiones o eventos de naturaleza política pero con efectos económicos y comerciales. Es así como identifica aquellas inversiones industriales o inversiones extranjeras directas (IED) y aquellas denominadas de portafolio (pp. 6-8).

En ambos casos esta problemática afecta directamente tanto la implantación local bajo la forma de la apertura de una sucursal o la participación en una empresa o una sección de un mercado externo. El riesgo, en el caso de los inversores de portafolios, está dado por una transformación de las condiciones particulares originales que estimularon y concretizaron la inversión, pero que se

ven desvirtuadas por la gestión económica y financiera de un Estado. Otra versión del riesgo país está dada por el riesgo comercial.

Marois (1990) define el riesgo de exportación o comercial como aquel que *“pudiendo ser asimilado por un lado a un riesgo de no recubrimiento de las deudas comerciales detenidas por un importador extranjero, por el hecho de medidas adoptadas por el Estado de acogida, y por otro lado como resultado de un costo de oportunidad, en el caso del cierre de un mercado extranjero por razones políticas”* (p. 10). Marois advierte que los exportadores están sujetos al riesgo vía sus ventas de bienes y servicios (p. 11).

B. Tipo de crisis

Según Gautrieaud, un enfoque esencial en el estudio y análisis del riesgo país está dado por las condiciones generadoras de crisis, o como lo denomina los tipos de crisis que dan lugar a riesgos para las inversiones en determinados países o espacio estatales.

Se establece que a partir de la década de los 70 del siglo recién pasado, parte importante de la atención mundial financiera y comercial se centró en el estudio del “Riesgo Político”.

Es así como se establece que para Robock y Simonds (2001), el riesgo político surge y toma forma cuando *“discontinuidades aparecen en el medioambiente de los negocios de los países extranjeros, cuando estos se hacen difícil de anticipar y cuando resultan de cambios políticos”* (p. 60). De la descripción y conceptualización anterior se desprende que una variable relevante es la “estabilidad” política, la que es asociada al concepto de “discontinuidades”. La pregunta que surge es establecer una lógica de causa-efecto entre estabilidad política interna y seguridad de las inversiones. Dos ejemplos son claros, por un lado, la inestabilidad política estructural de Italia, frente a un mantenimiento de excelentes niveles de seguridad económica. Un ejemplo opuesto está dado por las dictaduras africanas las que no obstante entregar estabilidad de los regímenes, han sucumbido a niveles de riesgo país prohibitivos para economías que buscan insertarse en el sistema comercial mundial globalizado.

Brewe (1993) complementa la variable política anterior incorporando una dimensión política mucho más específica, como es, *“la incertidumbre vinculada al medioambiente político-económico de los negocios y sus efectos sobre las empresas”* (p. 2009). El enfoque suministrado por Paúl es complementario al de Brewe al

señalar que el riesgo país incluye el conjunto de operaciones financieras y económicas internacionales, por lo que el riesgo país reviste *“todas las acciones o políticas gubernamentales o societales teniendo por origen el país de acogida y afectando ya sea un grupo, ya sea una mayoría de las inversiones y de las operaciones económicas”* (210) realizadas por una empresa internacional, pública, semipública o privada.

Entre las variables inherentes al riesgo país encontramos:

1. Homogeneidad de la sociedad.
2. Distribución de los ingresos nacionales y su percepción social.
3. Relevancia de la clase media.
4. Existencia de conflictos sociales.
5. Legitimidad de la clase política.
6. Cohesión sociopolítica.
7. Estabilidad del gobierno y del régimen.
8. La forma de gobierno y la adaptabilidad de las instituciones.
9. Eficacia y eficiencia de las política del gobierno.
10. Los grados de participación democrática.
11. Los procesos de sucesión en el poder político.
12. Grados de consenso sobre los objetivos de la política económica.
13. La integración en los flujos financieros y comerciales mundiales.
14. Participación estabilizadora y apolítica de las FF.AA.
15. Existencia o probabilidades de un conflicto armado intervecinal.

Los criterios antes señalados nos permiten establecer la subjetividad inherente a los métodos que se utilizan para medirlos, y de allí establecer tendencias de comportamiento de los actores en presencia, ya sea el mercado, ya sean actores políticos, coyunturales o estructurales, ya sean actores periféricos pero de altas capacidades de desestabilización político-económicas.

Desde una perspectiva economicista, todo riesgo de inversión implica, de no concretarse la amenaza potencial, mayores utilidades: a mayor riesgo, mayores ganancias. El carácter negativo del concepto tiene la característica de ser permanente, no así en su naturaleza evolutiva, altamente cambiante en el tiempo y por lo tanto imprecisa.

En un espacio temporal de treinta años, los métodos, los contenidos y los medios de análisis y evaluación han sido constantemente sometidos a las transformaciones sociales, políticas, económicas e incluso militares del entor-

no. Estos han arrastrado un cambio permanente en los modos de evolución del riesgo país.

El análisis del riesgo país y del riesgo político de inversión que le está asociado implica, absolutamente, estar capacitados para anticipar crisis. Desde esta lógica existen tres maneras de aproximarnos:

1. La primera reposa sobre indicadores identificados como “señales avanzadas de crisis”, que estas sean financieras, políticas, crisis de riesgo soberano, crisis de solvencia, etc.
2. La segunda está vinculada a identificar “tensiones macroeconómicas” nacionales e internacionales susceptibles de generar crisis de carácter regionales o mundiales.
3. La tercera está vinculada a los efectos de la existencia o no de “rivalidades duraderas” entre los Estados receptores y originadores de las inversiones, de manera más simple a la existencia o no de “factores de “hostilidad” entre entidades estatales y los efectos políticos de los actores y en los actores (firmas transnacionales).

Abordemos a continuación el vínculo explícito entre el riesgo político de inversión y el factor de hostilidad y sus principales problemáticas.

IV. RIESGO POLÍTICO DE INVERSIÓN Y EL “FACTOR DE HOSTILIDAD”

A. El nacionalismo económico, ¿“la nueva cara del riesgo político”?

Las principales consultoras de riesgo, como AON, advierten que la complejidad del riesgo, el nacionalismo y las regulaciones arbitrarias han emergido como las amenazas más significantes para las empresas multinacionales. Como fuente generadora básica de esta la situación anterior encontramos la estructura política “inestable” de determinados países las que pueden constituirse en estimuladoras de futuros cambios drásticos en las agendas económicas aperturistas y liberales de algunos Estados del mundo en desarrollo.

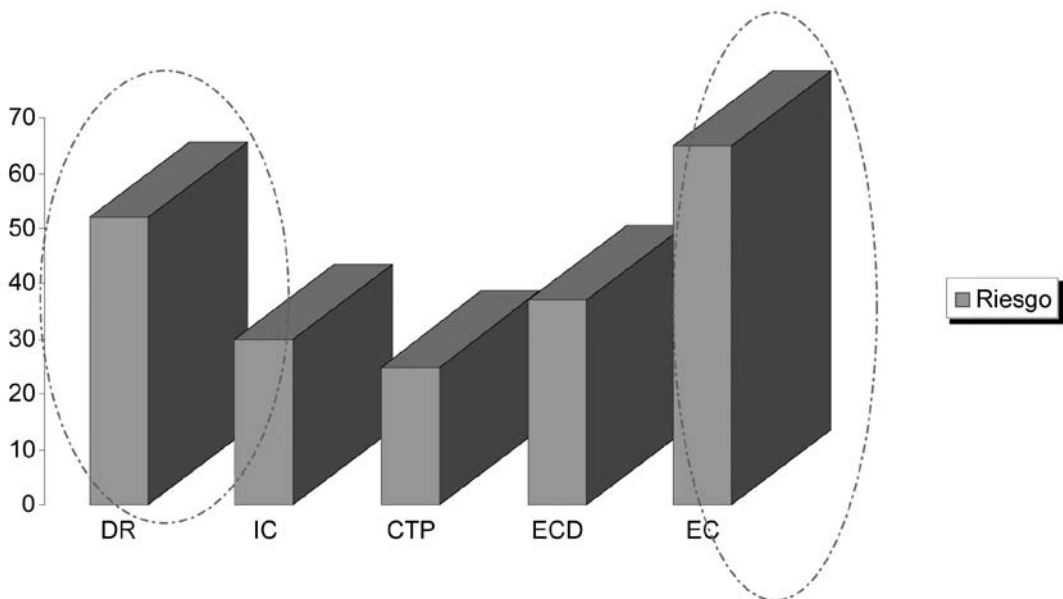
Un factor clave en dicha evaluación está dado por la variable “reputación”. En otras palabras, la imagen pública de las empresas con raíces nacionales determinadas posee su cadena más débil en el marco de la reputación social que proyecta, en particular cuando se trata de firmas transnacionales generadas en enti-

dades estatales entre las que se han mantenido escenarios de animosidad cíclicas y permanentes.

Según el Global Risk Management Survey 2007 (GRMS), los “daños a la reputación” comercial se han constituido en fuente de inseguridad económica para las inversiones internacionales. Se señala que dicha variable conlleva:

1. Publicidad negativa.
2. Reducción de ganancias.
3. Litigaciones costosas.
4. Declinación en el cupo del mercado.

Tal y como lo señala el GRMS 2007 la dificultad para proteger la reputación comercial genera inseguridad económica para las empresas trasnacionales.



Fuente: Risk Management Survey 2007.

De acuerdo a AON, se constata que el daño a la reputación (DR) es percibido por las FT en un 52% como el mayor riesgo a sus actividades, mientras que la variable entorno comercial (EC) genera, en cuanto a ella, las mayores percepciones de riesgos para las firmas trasnacionales con un 65%. Se constata que el riesgo asociado a la variable entorno económico (EC) está íntimamente vinculado a la inmediatez de los efectos comerciales frente a cambios en la gestión de los asuntos económicos. La variable de interrupción comercial (IC) está representada por un 30%, la confianza en una tercera

parte (CTP) con un 25% y la variable de error en la cadena de distribución comercial un 37%.

Podemos apreciar la relevancia de los datos suministrados, en específico al establecerse la vulnerabilidad de las firmas transnacionales frente a campañas de hostilización política, en especial cuando se trata de capitales exportados y materializados en sectores económicosocial, político y económicamente “visibles” y con una alta imbricación en sectores sociopolíticos populares. Cuando hablamos de “capitales visibles” nos estamos refiriendo a aquellas empresas que establecen, por la naturaleza misma de la actividad comercial que realizan, un “contacto” directo con los clientes económicos, los que, a su vez, constituyen “clientes políticos” de un sistema electoral dado.

La instrumentalización de conflictos históricos adquiere una connotación especial en el marco del proceso de internacionalización de los intereses económicos chilenos.

Es así como cuatro factores vienen a complejizar dicho fenómeno:

1. Un incremento potencial del nacionalismo económico.
2. Existencia de altos grados de inestabilidad política, real y potencial de carácter estructural en los sistemas políticos del espacio vecinal.
3. Surgimiento de movimientos contrarios a las economías liberales, de corte neopopulistas, las que han generado una polarización política en el seno de países regionales y vecinales.
4. Existencia de diferendos territoriales pudiendo gatillar escenarios de efervescencia de animosidades históricas.

No obstante los puntos anteriores, otros tres fenómenos vienen a limitar el complejo escenario precedente.

Es así como encontramos:

1. Incremento del fenómeno de la “paradiplomacia”, otorgándole mayores libertades de acciones económicas y políticas a espacios que normalmente se encuentran distanciados administrativamente de los centros de poder.

2. Búsqueda de mayores autonomías regionales y departamentales.
3. Incremento de iniciativas de “corredores bioceánicos”.

El riesgo país, tal y como ya lo hemos señalado, se refiere esencialmente a la posibilidad que decisiones de corte político o determinados eventos en un país indeterminado, afecten el clima de negocios y de allí las inversiones ya instaladas de forma que los inversionistas sean objeto de pérdida de ganancias y con ello afecten sus rentabilidades generando un riesgo en su institucionalidad privada.

En el marco del análisis y exposición del riesgo político de inversión, dos grandes visiones complementarias surgen. La primera de ellas está vinculada a los efectos que ciertas actividades de orden político –por parte del gobierno y Estado local– pueden generar hacia los inversionistas extranjeros; entre ellos encontramos actividades que generan actos de confiscación, repatriación de capitales, imposición de límites a transacciones y mercados, entre otros. La segunda está vinculada a la ocurrencia de cualquier evento político, dirigido o no, planificado o no, que es impuesta directa o indirectamente a las firmas transnacionales. Entre estos encontramos terrorismo, guerrilla y violencia política.

En ambos casos, las inversiones extranjeras y su materialización en firmas transnacionales se constituyen en “medios” de acción política, persuasiva, disuasiva o incluso coercitiva a fines de política interna.

A modo de clarificar los “objetivos” y los “objetos” del riesgo político de inversión, Schmidt (1986) subdividió el “riesgo” en tres categorías:

1. Riesgo de transferencia: concierne el riesgo a los pagos de capital.
2. Riesgo operacional: concierne las amenazas en contra de fuentes locales de suministro.
3. Riesgo control del dominio: concierne las probabilidades de expropiación o confiscación (pp. 43-50).

De lo anterior se desprende la idea de la “estabilidad política” como fuente primaria de seguridad económica para las inversiones, en especial en espacios territoriales emplazados en el mundo en desarrollo o subdesarrollado. Según Aharóni (1963), Bassi (1963) y Schollhammer (1974), los eventos políticos constituyen los factores más importantes en la decisión de inyectar capitales en el sistema

económico internacional. La estabilidad del país *host* y su actitud hacia inversores externos determina la decisión de invertir.

Ha quedado clara la problemática vinculada al nacionalismo económico como variable relevante de inseguridad en dicho ámbito. No obstante ello, un estudio de Fathei-Sedeh y Safizadeli (1988) señala que las firmas transnacionales no perciben de la misma manera los riesgos cuando se confrontan a las mismas fuentes de inseguridad (pp. 93-107). Lo anterior deja en claro el carácter subjetivo de los análisis emprendidos, a fin de identificar tendencias negativas y hostilizadoras pudiendo enfrentar capitales internacionales en mercados débiles. Es así como frente a las mismas situaciones en los mismos países, las mediciones de Institutional Investor's Country Credit Rating (IICCR) y del International Country Risk Guide (ICRG) son claramente disímiles.

Una de las principales problemáticas que enfrenta el análisis del riesgo político de inversión es su carácter subjetivo.

En la evaluación del riesgo que pesan sobre las inversiones en mercados externos, Sandro Formica (1996), es claro en señalar que impresiones primerizas, prejuicios, generalizaciones de eventos únicos prevalecen. Según Kobrin (1979), la manera cómo los altos ejecutivos toman sus decisiones comerciales estaría vinculado a la manera de integrar la información y los datos políticos en el proceso mismo de toma de decisión. Dicho proceso estaría, en su esencia, basado en generalizaciones y en un conocimiento limitado de los países en los que se van a inyectar capitales (pp. 67-80). Keegan (1974), es claro en señalar que los ejecutivos encargados de gestionar las operaciones internacionales de las FT se basan, limitadamente, en un escaneo sistemático y metodológico del entorno político y económico de los espacios de inversión o expansión comercial. Una suerte de Wishful Thinking comercial se estaría imponiendo (Haselton, M.G., Nettle, D. y Andrews, P.W: 2005).

La probabilidad de hostilización comercial en espacios políticos débiles, sometidos a un frágil y permeable imperio de la ley y del estado de derecho constituye ciertamente una variable de riesgo político para las inversiones.

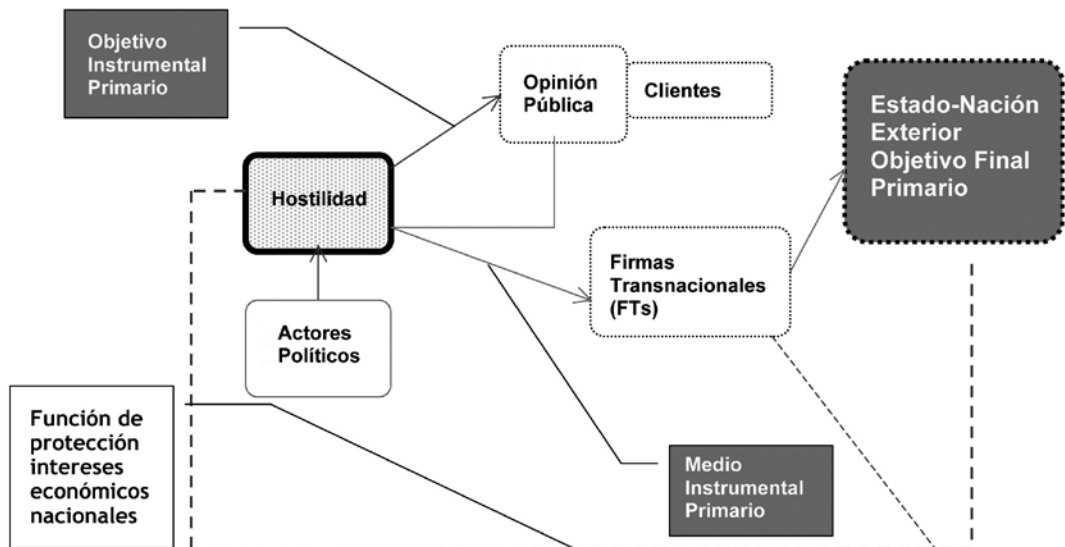
De manera específica podemos establecer que la hostilidad como variable de riesgo político de inversión avanza las siguientes problemáticas:

1. Las amenazas sobre la variable "reputación" genera presiones económicas prohibitivas comercialmente, afectando la rentabilidad y los

proyectos de inversiones futuras al limitar y coartar la repatriación y reinversión de los fondos.

2. Vulnerabiliza a las FT frente a presiones políticas organizadas o lobbies.
3. Las FT son objeto de un fenómeno de “renacionalización” a fines político-electorales. Esto es, que se les asigna y resalta de manera permanente y sistemática una nacionalidad particular.
4. Introduce una variable de “arrastre” de actores pertenecientes a la alta política (gobiernos y Estado), alimentando la hostilidad por medio de una reacción política de dichos segmentos de dirección política.
5. Las FT son objeto de una instrumentalización, constituyéndose en un “medio” u objeto “secundario” de presión política externa. El objetivo principal es el Estado Nación del que se originan las FT.

Gráfico Instrumentalización Política y Riesgo Político Económico



A la luz del gráfico podemos establecer lo siguiente:

- a. El objetivo instrumental primario de determinados actores políticos es la opinión pública local, sin embargo el objetivo final primario es una formación estatal externa. Al interior de esta lógica de instrumentalización política las firmas transnacionales (FT) se constituyen en medios instrumentales primarios, por lo tanto no son más que un útil al servicio de la política electoral interna.
- b. La opinión pública frente a estímulos de hostilización de corte nacionalistas de naturaleza económica, política, culturales, sociales e históricos, reacciona, y lo hace sobre el actor cuya presencia es “visible”, en este caso desde un prisma comercial: las firmas transnacionales “chilenas”.
- c. El Estado Nación contrarreacciona a objeto de extender un manto de protección diplomática y política sobre las FT (chilena), siendo este el objetivo real de los actores políticos emergentes locales.
- d. La reacción del Estado Nación originario de las FT alimenta la variable “hostilidad”, generando con ello una alimentación permanente de la hostilización política.
- e. De manera general, los riesgos políticos de inversión asociados a la internacionalización de las FT chilenas en espacios vecinales con los cuales se han mantenido históricamente relaciones de fricción diplomática instituyen la necesidad de adoptar resguardos, no solo para la empresa misma sino que además por parte del Estado nacional a fin de romper con el ciclo de hostilización general.

Desde esta perspectiva, tal y como ya se ha señalado dos lógicas deben imponerse:

1. Estimular un proceso de desnacionalización de los capitales chilenos, esto es “vaciarlos” del carácter chileno, adoptando las sensibilidades propias del país en el que se instalan.

Lo anterior se logra a través de:

- Manejo comunicacional discreto de la presencia comercial chilena.

- Vinculación orgánica a sectores económicos nativos vecinales.
 - Incorporar programas de responsabilidad social empresarial.
2. Suscribir, por parte del Estado chileno, acuerdos de protección de inversiones como una forma de blindarse políticamente frente a escenarios de hostilización económica de inversores chilenos. El Estado protege de manera “anticipatoria” al inversor chileno, pero frente a riesgos reales, un orden jurídico internacional económico regula el trato a dichas inversiones según estándares generales.

El objetivo central de ambas estrategias ha sido sustituir la defensa diplomática directa como un medio que permita evitar “nacionalizar” los capitales chilenos, evitando con ello su hostilización potencial.

No obstante lo precedente, una pregunta se mantendrá vigente para las sensibilidades políticas de Estados políticamente débiles como lo son las entidades políticas vecinales y regionales ¿Inversores o invasores chilenos? ¿Qué papel deberá jugar el Estado chileno frente a dicha nueva realidad, en caso de materializarse una hostilización directa y sistemática hacia capitales chilenos? ¿Qué papel están llamadas a jugar las elites económicas chilenas en el proceso de acercamiento con sus pares peruanas? ¿Estamos siendo testigos del surgimiento de un nuevo actor en las relaciones chileno peruanas?

BIBLIOGRAFÍA

AHARONI, Yair (1966). *The Foreign Investment Decision Process*. Boston, Harvard University Press.

BASI, R.S. (1963). *Determinants of United States Private Direct Investment in Foreign Countries*. Kent, Ohio, Kent State University.

CLEI, J. (1998 martes 13 enero). Les éclaireurs du risque international, Dossier spécial, *Le Monde*, p. 3.

CLARK, E.; MAROIS, B.; CERNES, J. (2001). Le management des risques internationaux. Collection Gestion, Série: Politique Générale, Finance et Marketing, Économica, Paris, p. 60.

MAROIS, B. (1990). *Le risque pays, Que sais-je?*, PUF, París, p. 5.

SCHMIDT, D.A. (1986). Analyzing political risks. *Business Horizons*. Vol.29, N° 4, pp. 43-50.

GAUTRIEAUD, Stéphanie (2002). **“Le risque pays: approche conceptuelle approche pratique”**. Centre d’Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux IV, p. 5.

JTW Reinsurances Consultants. <http://www.jtw-re.com>

FATEHI-SEDEH, Kamal y SAFIZADEH, Hossein M. (1988). Sociopolitical events and foreign direct investment: American investments in South and Central American Countries, *Journal of Management*. Vol.14, N° 1, pp. 93-107.

FORMICA, Sandro. (1996). Political risk analysis in relation to foreign direct investment : A view from the hospitality industry. *The Tourist Review*. Vol. 51, N° 4, pp. 15-23.

HASELTON, M. G.; NETTLE, D. & ANDREWS, P.W. (2005). The evolution of cognitive bias. En D. M. Buss (Ed.), **Handbook of Evolutionary Psychology**, (pp. 724-746). Hoboken: Wiley.

PAUL, B. (1993). **Le risque politique dans le nouveau contexte international**. Dialogues Editions, Paris, p. 209.

SCHOLLHAMMER, H. (1974). **Locational Strategies of Multinational Firms**. Los Angeles, Pepperdine University.

KOBRIN, Stephen J. (1979). Political risk: A review and reconsideration. *Journal of International Business Studies*. Vol.10, pp. 67-80.

KEEGAN, Warren J. (1974). Multinational scanning: a study of the information sources utilized by headquarters executives in multinational companies. *Administrative Science Quarterly*. Vol. 19, N° 3, pp. 411-421.

JTW Reinsurances Consultants. <http://www.jtw-re.com>

Encuesta de opinión en línea del popular diario La Razón de Perú, un 65, 83% señaló su oposición a la venta de la cadena de supermercados Wong a capitales chilenos. <<http://www.larazon.com.pe/encuestas/>>