

ENSAYO

AIRES DE COBRE CONTEXTO Y PERSPECTIVAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA CHILENA EN COLOMBIA

DIANA CAROLINA CUERVO*

Junio de 2013

RESUMEN

La estabilidad macroeconómica de Latino América durante las últimas décadas, ha sido la base sobre la cual se construyen las demás ventajas que ofrece el continente a las empresas. La expansión y el crecimiento de las empresas latinoamericanas han sido un factor predominante en el desarrollo de nuestros países, estas se han venido presentando dentro del marco de la atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED), de esta forma, en este ensayo se busca establecer los factores más importantes de la IED de las empresas Chilenas en Colombia, su desarrollo y las perspectivas de cara a la integración económica regional que empieza a tener un peso importante, la Alianza Pacifico, que se establece como el principal factor de desarrollo en las relaciones comerciales de los dos países.

Palabras Clave

Inversión Extranjera Directa, Multilatinas, Macroeconomía, Innovación

ABSTRAC

Macroeconomic stability in Latin America in recent decades has been the foundation on which to build other advantages of mainland companies. The expansion and growth of Latin American companies have been a predominant factor in the development of our countries, these have been presented in the context of attracting Foreign Direct Investment (FDI), in this way, this paper seeks to establish the most important factors of FDI from Chilean companies in Colombia, its development and the prospects for regional economic integration that has a significant weight, the Pacific Alliance, which is set as the primary factor in the development commercial relations of the two countries.

Key words:

Foreign Direct Investment, Multilatinas, Macroeconomics, Innovation

* Profesional en Relaciones Internacionales y Estudios Políticos de la Universidad Militar Nueva Granada, Candidata a especialista de Gerencia de Comercio Internacional de la Universidad Militar Nueva Granada.

INTRODUCCIÓN

La historia latinoamericana ha estado marcada por procesos altamente complejos, que hacen que su desarrollo este siempre presidido por contradicciones políticas y sociales marcada, al mismo tiempo, por una desigualdad constante entre y dentro de los Estados que la conforman. Sin embargo, aun con todas sus contradicciones, siempre desde el final de los procesos independentistas, ha propendido por integraciones regionales que le permitan configurarse como un bloque de poder fuerte y consistente en el tiempo, que le hiciera un contrapeso importante a los poderes hegemónicos a nivel global.

Así, la estabilidad macroeconómica de Latino América durante las ultimas décadas, es como lo describe Rivera y Soto (2010) la base sobre la cual se construyen las demás ventajas que ofrece el continente a las empresas, que va totalmente de acuerdo con la aprobación de los países latinoamericanos del denominado “Consenso de Washington”, un impresionante proceso de desregulación en diversos aspectos de las economías de la región, la apertura al comercio internacional (que vivimos hasta nuestros días) y una serie de privatizaciones que le quitaron peso al Estado para ser mas autónomo, todo esto en el contexto del fin de la Guerra Fría y la caída de la Unión Soviética.

Entre las políticas adoptadas progresivamente por la mayoría de las economías de la Latinoamérica se encuentran tipos de cambio flexibles, bancos centrales mayormente autónomos actuando bajo metas de inflación y una política fiscal contracíclica, buenas prácticas que las economías latinoamericanas tuvieron oportunidad de demostrar en una época de inestabilidad entre 1998 y 2002 (Rivera, Soto, 2010, p 16).

En este contexto se evidenciaron, como se mencionó anteriormente, procesos de apertura económica que llevaron a las naciones Latinoamericanas a propender por integraciones en el ámbito político y económico, gracias a la cercanía geográfica y cultural

En este orden de ideas, los Estados y las empresas Latinoamericanas han realizado procesos de inserción en países diferentes a los de su origen con miras a extender su marca y maximizar sus utilidades, por medio de la Inversión Extranjera Directa (IED), así pues, existen diversas teorías que intentan explicar los determinantes de la internacionalización de las empresas hacia otros mercados.

Como lo señala San Francisco (2013) existen principalmente dos grandes grupos de teorías que procuran explicar el comportamiento de inserción de las empresas en el mercado internacional. El primero de ellos hace referencia a un proceso gradual de internacionalización, en la que se cumplen una serie de etapas. De acuerdo con estas teorías, existe un proceso de internacionalización en la que las empresas poco a poco van comprometiendo, sus esfuerzos y recursos hacia el cumplimiento de un objetivo.

Esta teoría fue desarrollada por autores como Johanson y Wiedersheim (1975), Vahlne y Nordström (1993), Johanson y Vahlne (1990), entre otros.

El segundo grupo se refiere a procesos acelerados de internacionalización, esto es, empresas que desde el inicio de sus actividades orientan sus objetivos en la internacionalización de su forma de negocio. Este tipo de empresas, a diferencia de lo que señala el modelo gradual, no esperan ganar experiencia en el mercado local, y luego en mercados similares para finalmente expandirse a otros países y/o continentes. Por el contrario, desde prácticamente su año de fundación comienzan exportando a diferentes partes del mundo (Madsen y Servais, 1997, Citado en San Francisco, 2013)

En este orden de ideas se ha evidenciado en los últimos años que las empresas Chilenas han encontrado la economía Colombiana atractiva para realizar inversiones que les permitan expandir sus marcas y generar un gran nivel de ganancias, ubicando a este país como el mayor inversor en la economía Colombiana en la última década, esto nos lleva a preguntarnos, que factores intervienen en esta inserción y cuáles son sus perspectivas, ese será el objetivo de este escrito.

De manera que, con el ánimo de que se realice el análisis de la internacionalización por medio de la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas Chilenas en Colombia durante la última década, es necesario abarcar varios temas, por esta razón, este ensayo se desarrollará discutiendo temas como el contexto del crecimiento económico de Chile que hace que esta quiera impulsarse por fuera de sus fronteras, el contexto económico de Colombia y por qué este resulta atractivo para los inversionistas, el proceso de incursión de las empresas Chilenas en Colombia el cual estará apoyado en su análisis de diferentes teorías de los negocios internacionales y finalmente las perspectivas de las relaciones comerciales entre los dos países.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA CHILENA EN COLOMBIA, CONTEXTO Y PERSPECTIVAS

El comportamiento económico de Chile ha tenido comportamiento fluctuante hasta la mitad de esta década, así lo señala Fuentes, Mila (2005), los cuales variaban entre períodos de muy alto crecimiento a otros de expansión reducidos, en los que destacan el período 1986-98, en el que este país logró un crecimiento sostenido sin precedentes históricos, el cual alcanzaba un promedio de más de 7%, seguido por un periodo hasta el año 2005 en el que en el marco de una desaceleración mundial, alcanzó un promedio de crecimiento del 3% con una disminución clara, sin embargo la adopción de una serie de políticas, lograron que este país se ubicara entre las economías mas fuertes e influyentes de Latino América.

Evidencia de ello, esta sustentado en el informe de las Perspectivas Económicas Mundiales del FMI (2012) en el que se afirma que la economía Chilena seguirá liderando la economía regional con un crecimiento proyectado del 5,5%, por encima de

Brazil (4,0%), Argentina (3,1%) Colombia (4,4%), México (3.5%) entre otros, así mismo, estima que el desempleo siga a la baja.

Por otro lado, como lo afirma Dittborn (2013) el crecimiento constante de la economía Chilena durante la ultima década, no es producto del incremento de los precios internacionales del cobre, porque al mismo tiempo los precios de insumos y exploración siguen creciendo, lo que deja menos ganancias al Estado, es producto más bien de un conjunto de políticas que mejoran la eficiencia de la producción del país como un todo, beneficiando al mismo tiempo los sectores más vulnerables y a la clase media.

Pero más allá de todo esto hay sólidos fundamentos del crecimiento de este país. Por ejemplo, el dinamismo de la inversión. Esta última, a su vez, se ha visto favorecida por un escenario de bajas tasas de interés, tanto internacionales como locales, en menor medida. Además, las buenas políticas económicas internas han disminuido el índice de riesgo país, lo que estimula la inversión. Una demostración de esto son los ingresos de capitales a través del DL 600 (IED), que están a niveles récord. También la rebaja al impuesto de “timbres y estampillas” o impuesto al crédito ha contribuido a aumentar la inversión. Sin alta inversión no hay alto crecimiento económico sostenido (Dittborn, 2013).

Esto combinado con lo que asevera Larrain (2013), ha estado acompañado de la creación de cerca de 700 mil nuevos empleos, durante el gobierno actual, con mejores condiciones para el trabajador, de los cuales el 60% son dependientes y abarca el mismo porcentaje de empleos para mujeres, logrando ubicar a este país en lugar muy cercano al estado del pleno empleo. Esto además se manifiesta en el incremento del poder adquisitivo de la población trabajadora acompañándola de medidas que permitan mantener la inflación bajo control.

Asi pues, hasta hace poco tiempo el crecimiento hacia fuera de la economía Chilena y de sus empresas estuvo centrada en el crecimiento de las exportaciones. Ello ha sido exitoso en volumen, diversificación y número de empresas que están exportando y que miran su desarrollo y crecimiento en función del mercado internacional y no sólo del mercado doméstico. (Arellano: 2012, p1)

El mercado Chileno se convierte entonces, en un atractivo para la exploración de oportunidades de negocios. Esta solidez a nivel económico ha hecho que este país, quiera seguir expandiendo sus horizontes y traspase fronteras, valiéndose de diferentes herramientas de acuerdos comerciales, como lo señala Plata (2011) en su análisis del TLC con el país Chileno:

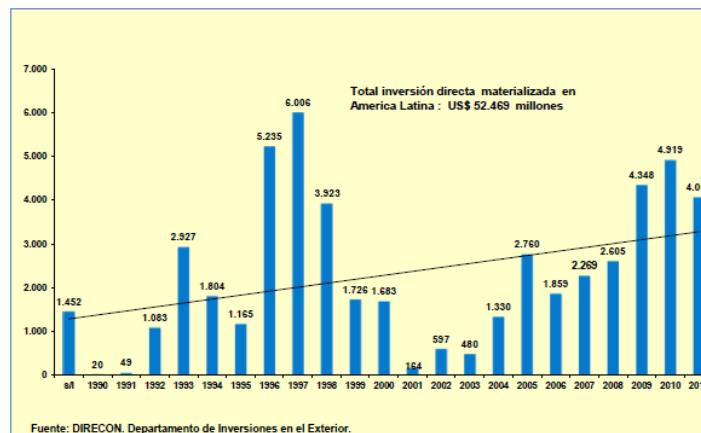
La internacionalización chilena le ha permitido construir sólidas relaciones comerciales con países estratégicos en el contexto mundial. Entre sus Tratados de Libre Comercio (TLC) están los firmados con Estados Unidos, China, Japón, Canadá, México, Australia, Turquía, Corea del Sur, Centroamérica y la EFTA

(Asociación Europea de Libre Comercio). También cuenta con acuerdos de asociación con la Unión Europea y con el P4, conformado por Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y Chile. En el ámbito latinoamericano, además del Tratado de Libre Comercio con Colombia, el país austral posee Acuerdos de Complementación Económica con Argentina, Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y es miembro asociado del Mercosur. En busca de una mayor profundización de relaciones comerciales, Chile actualmente adelanta negociaciones con Malasia. (p.1)

En los últimos años, partiendo del análisis de Arellano (2012) se ha venido evidenciando un fenómeno que complementa todos los procesos de exportación producto de la firma de diferentes acuerdos comerciales, esto es, la salida de inversión a través de empresas chilenas a otros Estados. Entre 1990 y 2011 más de 1000 empresas Chilenas realizaron inversiones en el exterior por un monto que a fines de 2011 alcanzó un total de US\$62.716 millones. Esta inversión está situada en más de 70 países pero se encuentra concentrada en América Latina, Argentina, Brasil, Perú y Colombia, que en conjunto representan el 76% de la inversión total de Chile en el mundo.

Como se puede observar en la siguiente gráfica, se evidencia la evolución de la inversión chilena en América Latina en las últimas dos décadas, que ha tenido dos picos importantes, del 96 al 98 años en los cuales el crecimiento del PIB excedió 7%. La productividad estaba en una de sus mejores épocas desde la caída de la dictadura y del 2009 al 2011 durante los cuales Chile ha experimentado el crecimiento del que hemos hablado anteriormente, producto de su internacionalización y políticas públicas de largo plazo.

GRAFICA N°1
América Latina: exportación de capitales Chilenos al mundo (1990-2011, USD \$ millones)



Fuente: DIRECON, Departamento de Inversiones en el Exterior

¿Pero cómo se puede explicar que las empresas Chilenas decidan invertir sus capitales en Colombia?, bien una parte de la explicación la estructura Morales (2011)

quien afirma que la Inversión Extranjera Directa en América Latina , es considerada como un factor predominante en para el crecimiento y desarrollo continuo de las economías, de la cual se espera ayude e impulse la modernización de la industria, la tecnificación de los procesos, así como la importación de nuevas tecnologías, la generación de nuevos empleos y la contribución de todos estos factores al ahorro y al equilibrio de la balanza de pagos.

La globalización hace parte importante de la tendencia que marca este tipo de desarrollo de la Inversión Extranjera Directa (IED), no solo ha significado mayor comercio internacional sino también la globalización de un número mayor de empresas; nos referimos a empresas que se instalan en otros países para desarrollar actividades que van mucho más allá de una oficina comercial para acompañar el proceso de exportación. Se trata de empresas multinacionales (Arellano, 2012) o como se denominan en nuestra región empresas Multilatinas.

Rivera (2010) define a las Multilatinas como empresas multinacionales que tienen su origen en América Latina, convirtiéndose al mismo tiempo en multinacionales que por medio de la IED tienen y controlan actividades de creación, importación y transformación de valor fuera de sus países de origen, así mismo se pueden entender como empresas que aprovecharon sus posiciones en sus mercados domésticos para expandir sus operaciones a través de Latino América.

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2013) las empresas Multilatinas ha venido beneficiándose durante los últimos años de un muy buen crecimiento económico a nivel regional, lo que ha incrementado la confianza inversionista en la región y a pesar de que los flujos de IED en el 2012 se vieron disminuidos, las empresas Multilatinas continuaron con fuerza su crecimiento internacional.

El autor afirma también, que este crecimiento en 2012, se presentó básicamente por la reducción en la inversión por parte de diferentes empresas Europeas y la venta de las mismas producto de la coyuntura económica que actualmente se presenta en el continente Europeo, esta tendencia se evidencia en una serie de fusiones y adquisiciones empresariales.

Así, las empresas Chilenas han llevado a cabo operaciones de este tipo al adquirir los activos del Retailer Francés Carrefour por parte de Cencosud y del banco español Santander por parte del banco Corpbanca, estas inversiones corresponden a más del doble de lo que invertían hace tan solo dos años. Las empresas Chilenas han concentrado su expansión en otros países de América del Sur en los sectores de comercio minorista, industria forestal y transporte, algunas se han convertido en líderes regionales.

El caso más reciente es el de la fusión de la aerolínea Chilena LAN con la brasileña TAM, que ya se había anunciado en 2010 pero se concretó recién en 2012, la

transacción, valorada en 6.502 millones de dólares, se ejecutó como un intercambio de acciones entre ambas empresas y LATAM es ahora la mayor aerolínea de América Latina, con carácter binacional (CEPAL, 2013, p14).

Otra empresa Chilena que ha consolidado su liderazgo regional en 2012 es Cencosud, con nuevas adquisiciones en la Argentina, el Brasil y Colombia. Las empresas Chilenas se han beneficiado de varios años de buen crecimiento económico en el mercado nacional y en los principales mercados extranjeros donde operan (principalmente la Argentina, el Brasil, Colombia y el Perú) (CEPAL, 2013, p15).

El aumento de la inversión Extranjera Directa proveniente de Chile, así como la internacionalización de sus empresas más destacadas del sector privado, evidencia a todas luces, todo el fenómeno económico al interior del Estado Chileno, que le permite traspasar fronteras, esto marcando una fuerte tendencia característica, esto es el incremento constante del retorno por inversión.

Esto se puede apoyar en las afirmaciones de Garavito et al. (2012) los factores que influyen a la hora desarrollar o llevar a cabo una inversión de un país a otro son, en general, el crecimiento económico, el tamaño del mercado, la estructura de las cargas impositivas, la tasa de cambio, la los acuerdos comerciales, y la estabilidad macroeconómica, así como, los sistemas de protección al inversionista, los niveles de confianza inversionistas provenientes de las calificadoras internacionales y la diferenciación del producto.

Así, Colombia posee factores macroeconómicos claramente perceptibles, su estabilidad económica en la última década ha desencadenado un fuerte optimismo y una clara confianza inversionista, como lo señala Proexport (2011) en el 2009, mientras el PIB mundial en medio de la crisis decreció un 2,1%, la economía colombiana creció 1,5% y en el 2010 aumentó 4,3%, una cifra superior a las expectativas de crecimiento de la economía mundial del 3,4%, así mismo, Proexport afirma que el Banco Mundial en el informe de Doing Business 2011 entre 183 países, cataloga a Colombia como el quinto país en el mundo y primero en Latinoamérica que más protege a los inversionistas.

Por otro lado, con cerca de 46,9 millones de habitantes, Colombia es el tercer país en términos de población en Latinoamérica, cuenta con la 24va población del planeta, cuarta en Latinoamérica y la segunda mayor hispano-parlante en el mundo. El PIB Per Cápita se ha duplicado en los últimos seis años, alcanzando casi los US\$ 10.000 en el 2011 (Proexport, 2011).

Todos estos indicadores llevaron a que se evidenciara un alto nivel de inversiones en el país, que se sustentan en lo que explica el programa de divulgación científica de la Universidad del Rosario (2013), en los últimos años, hubo un cambio de paradigma en los Estados, esto es, decidieron entrar en una etapa de plena liberalización que conllevó a una fuerte competencia entre los países por la captación

de capitales de inversión, después de salir de una etapa de fuerte proteccionismo y restricciones.

Al respecto Agudelo et al. (2008) también afirma que en los últimos treinta años los países de de Sur América, han sido objeto de intensas transformaciones políticas y económicas. En el ámbito político muchos países de la región lograron una transición a la democracia. En la esfera económica, a mediados de los años de 1980 estos países se alejaron de las políticas proteccionistas de sustitución de importaciones y pasaron a la adopción de políticas orientadas hacia la apertura de sus economías, es decir, reducción de las barreras comerciales, la eliminación de las barreras no arancelarias y la aplicación de estrategias de promoción de exportaciones. Estas políticas permitieron a los países a participar en los procesos integracionistas regionales, así como a participar más intensamente en las iniciativas multilaterales. (Traducido por el autor)

Este cambio de paradigma se explica principalmente por la necesidad que tienen los países en desarrollo de encontrar nuevas fuentes de financiación, luego de la crisis de la deuda. En este contexto, la atracción de la inversión extranjera se ha convertido en una prioridad para los gobiernos (Programa de Divulgación Científica, UR, 2013)

Así mismo, el mencionado autor, continua su explicación señalando que en Colombia se ha marcado esta tendencia desde 1990, periodo desde el cual se ha venido implementando una estrategia de promoción de la inversión extranjera en la que se ha contemplado a lo largo de las últimas décadas, una serie de modificaciones normativas, incluida la Constitución misma, y la suscripción de diversos acuerdos que tienen por objeto su promoción y su protección. El resultado de estas acciones ha sido un incremento significativo de los capitales foráneos en el país.

La IED en Colombia volvió a aumentar en 2012, un 18% con respecto al valor de 2011, y llegó a los 15.823 millones de dólares. Como en años anteriores, alrededor de la mitad de esta cifra corresponde al sector de recursos naturales, principalmente la industria petrolera, que recibió 5.377 millones de dólares, y la minera, donde ingresaron 2.250 millones de dólares (CEPAL, 2013, p32), todo esto producto de una creciente confianza inversionista, producto, entre otras cosas, del programa de seguridad democrática de llevado a cabo en los periodos presidenciales del señor Alvaro Uribe.

De acuerdo con la CEPAL (2013) La IED recibida en 2012 por los sectores arriba mencionados es muy similar a la del año anterior, sin embargo se evidencio un incremento significativo en la inversión en sectores no tradicionales, principalmente el sector manufacturero y el sector eléctrico, así mismo, la compra de los activos de la empresa farmacéutica Laboratorio Franco Colombiano (Lafranco) por parte del laboratorio chileno Corporación Farmacéutica Recalcine (CFR) por 562 millones de dólares, y de la Empresa de Energía de Boyacá (EBSA) por el fondo de inversión canadiense Brookfield por un valor de 415 millones de dólares, fueron los que originaron buena parte de estas alzas.

El mencionado autor, también resalta que Chile durante el año 2012, pasó a ser el principal inversionista extranjero en Colombia, al concretar las dos mayores adquisiciones que se hicieron en el país, como mencionábamos anteriormente, las dos transacciones fueron el resultado de la venta de activos de empresas europeas, Carrefour, de Francia, vendió su filial de supermercados a Cencosud por 2.614 millones de dólares y Santander, de España, su banco en Colombia a Corpbanca por 1.225 millones de dólares.

Así pues, las Relaciones comerciales entre Colombia y Chile están enmarcadas en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 24 que señala una serie de desgravaciones en materia de aduanas para el mejoramiento de las relaciones comerciales entre los dos Estados, pero en lo que nos interesa estudiar, la IED de Chile en Colombia se caracteriza por la inserción de empresas de gran envergadura que poseen actualmente una alta representación en el mercado.

Según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales DIRECON (2013) de Chile, el atractivo de Colombia como destino de las inversiones Chilenas se refrendó durante el año 2012, cuando alcanzó un monto acumulado de US\$ 5.315 millones, o un 62,1% del total de ese año. Le siguieron Brasil y Estados Unidos, con US\$ 916 millones y US\$ 552 millones respectivamente. Argentina aparece en cuarto lugar con US\$ 540 millones, seguido por Perú con US\$ 477 millones y Canadá con US\$ 243 millones.

Así mismo, el DIRECON (2013) junto con la CEPAL (2013) resaltan que los factores que dan explicación a la inserción de la inversión chilena en nuestro país, es la puesta en marcha de un conjunto de macro proyectos, den donde se destacan la adquisición del capital accionario del Banco Santander Colombia S.A., laboratorios Lafrancol y la compra de los activos de Terpel y Carrefour, como se mencionaba anteriormente.

La evolución anual de la inversión Chilena en Colombia está marcada por dos claros ciclos: el primero, que comprende el período entre los años 1994 y 1997, estuvo asociado a inversiones en el sector energético (principalmente generación y distribución de electricidad) y minero; el segundo ciclo, que se inicia el año 2003, está asociado a importantes inversiones directas en el sector de Servicios, en particular, en materia de comercio (retail) y servicios financieros. Adicionalmente, se incrementan las inversiones en el sector industrial y de energía. (DIRECON, 2013)

Aun con todo el buen desempeño de la economía a raíz de este tipo de inversiones y de la confianza en la economía Colombiana, estudiosos sobre el tema en donde resalta el Programa de divulgación científica de la Universidad del Rosario (2013) afirman que los resultados de estas inversiones no han sido óptimos, al advertir que su impacto en la economía no ha sido tan fuerte como se esperaba, dado que la gran mayoría de estos capitales se han centrado en el sector primario, en especial en el

sector minero energético y en el sector productivo se ha realizado básicamente mediante la compra de empresas preexistentes tanto en el área pública y privada.

Esto nos lleva a preguntarnos, ¿es posible que el Estado este dejando a un lado la innovación y la investigación por atraer cada vez más inversión primaria, dejando a un lado la competitividad que nos convertiría en un país aún más atractivo para otro tipo de inversiones? Es muy posible que así sea, sin embargo, la inversión primaria como la que se evidencia actualmente es el primer paso para atraer tecnología, bienes de capital e innovación que a futuro puedan tener un mayor impacto en la economía Colombiana.

De manera que cabe resaltar los tipos de empresas Chilenas que realizan o están realizando inversiones en Colombia: por un lado encontramos a un grupo de empresas vinculadas a la explotación y comercialización de recursos energéticos, en segundo lugar están las empresas relacionadas con la industria manufacturera y finalmente las empresas vinculadas al sector de servicios una amplia gama de servicios (retail, financieros, informáticos y publicidad)

Ahora bien, teniendo en cuenta todo lo anteriormente mencionado, vale la pena ahora preguntarse, en que se basan estas empresas para la toma de decisiones en el sentido de realizar inversiones en países, economías y preferencias de consumo tan diferentes, en teoría, a las que experimentan en su propio país.

Para ello hay que entender las los conceptos básicos de la internacionalización de las empresas, la cual se define como una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo (Villareal, 2006, p 303).

En este mismo sentido, Pla y León (2004) citado en Villareal (2006) establecen que las estrategias internacionalización responden a los procesos de dirección y planeación estratégica por medio de los cuales, las empresas realizan una evaluación de las condiciones fluctuantes del entorno internacional y desarrollan una serie de propuestas organizacionales adecuadas a sus recursos que implica el traspaso de las fronteras nacionales.

De la misma forma Villareal (2006) establece que la internacionalización surge como una estrategia para el crecimiento por diversificación geográfica internacional, tratándose definitivamente como un proceso de penetración de los mercados extranjeros, así mismo, Loustarinen (1979) citado en Villareal (2006) afirma que la internacionalización se debe entender como una forma de diversificación geográfica de la empresa.

Teniendo en cuenta entonces, que el proceso de internacionalización de una empresa, es un proceso de inserción en el mercado extranjero aprovechando la diversidad de factores geográficos y al mismo tiempo culturales, las teorías de internacionalización se pueden dividir en dos grandes grupos, uno que responde a un proceso gradual y el segundo correspondiente a un proceso acelerado, como se describía al inicio de este ensayo. La primera teoría quizá la más importante, perteneciente al primer grupo es la de la escuela de Uppsala.

La escuela de Uppsala, como lo indican Trujillo et al. (2006), señala que el desarrollo de actividades en el exterior, se presenta como una sucesión de etapas en las que cada una representa un grado mas alto de experiencia, en un proceso progresivo y gradual de observación del compromiso del mercado y el conocimiento del mismo y una mayor profundidad en la de implicación por parte de la empresa en sus operaciones internacionales.

En este sentido también afirman, que este proceso de inserción se desarrolla en cuatro etapas, que para los estudiosos constituye la denominada cadena de establecimiento, esto es: 1) actividades esporádicas o no regulares de exportación; 2) exportaciones a través de representantes independientes; 3) establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero y finalmente 4) establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

De la misma forma el mencionado autor cita a Johanson y Vahlne (1990) quienes consideraron que el conocimiento del mercado y el compromiso en el mismo, eran elementos característicos de una mayor participación en mercados exteriores. Se asume como hipótesis básica de este modelo que la falta de conocimientos sobre mercados exteriores es un importante obstáculo para el desarrollo de operaciones internacionales y, por tanto, a medida que aumentan dichos conocimientos, el nivel de recursos comprometidos en la actividad internacional es mayor (Trujillo et al., 2006, p4)

De la misma forma, Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) citados en Trujillo et al. (2006) introducen el concepto de “distancia psicológica” según el cual, la inserción de un país en el mercado de otro, tendrá que producirse en primera instancia, en los países psicológicamente mas cercanos al país de origen, eso con el fin de tener el menor nivel de obstáculos en lo que se refiere a diferencias lingüísticas, culturales, nivel educativo e industrial.

Esta variable adquiere especial importancia en la decisión de en qué mercados extranjeros penetrar en las primeras fases del proceso de internacionalización, momentos en que la empresa optará por aquellos mercados que tengan una distancia psicológica menor, hasta ir introduciéndose progresivamente en mercados con una mayor distancia (Trujillo et al., 2006, p10).

Por otro lado tenemos las teorías de internacionalización desde un punto de vista acelerado, dada la globalización de los negocios, los aumentos en la competencia, las

alianzas estratégicas y los desarrollos en los sistemas de información, entre otros, es que existe la necesidad por parte de las empresas de internacionalizarse de manera más temprana y rápida que en el pasado (Poblete, Amoros, 2013, p98).

Poblete y Amoros (2013) aseguran que las empresas, de acuerdo a este modelo, se caracterizan por el desarrollo ventajas competitivas por medio del aprovechamiento de los recursos a su disposición para la exportación hacia una serie de países. Estas empresas buscan crecer a través de las ventas en los mercados externos, enfocándose en atender, principalmente, a nichos de mercado.

De igual forma uno de los mas grandes exponentes de esta corriente, Dunning (1988) citado en Trujillo et al., plantea lo que se conoce como teoría Ecléctica, en donde establece que la inserción internacional de una empresa, es un proceso netamente racional que surge como una yuxtaposición de las ventajas competitivas de una empresa y el atractivo de estos mercados para producir en ellos, llevándose a cabo un análisis de costo beneficio.

Dunning, realiza un análisis en el que una empresa se internacionaliza siguiendo un proceso de cuatro pasos, en el primero, la empresa debe tener una ventaja comparativa con respecto a los locales que pueden ser intangibles (Know-How) y tangibles tamaño de la empresa y diversificación de sus productos, así mismo, el segundo paso se materializa al momento de poder realizar o explotar dichas ventajas por si mismo y no recurriendo a otros países para su producción, así la empresa logra una expansión de su cadena de valor incrementando su rentabilidad; en tercer lugar, a la empresa debe resultarle rentable realizar su producción en un segundo país teniendo en cuenta todos los factores que le agregan valor a su producto, esto es precio de transporte, impuestos, redes de comunicación, infraestructura etc. y finalmente para la realización de una inversión en el exterior, los directivos deben tener en cuenta que la producción exterior está en concordancia con la estrategia de la organización a largo plazo.

Teniendo en cuenta los anteriores planteamientos en el ámbito empresarial, de acuerdo con Bianchi (2008) el enfoque de internacionalización de las empresas latinoamericanas se ha centrado tradicionalmente en la experiencia internacional de las grandes empresas de los países desarrollados, gracias a los procesos llevados a cabo por parte de Wal-Mart, Carrefour, The Home Depot, Tesco y Metro, Coca-Cola, Pepsi Co entre otras, todos ellos procedentes de mercados desarrollados, esto se apoya en la explotación del mercado interno y una excelente gestión interna de la empresa (Traducido por el autor).

Las empresas que se perfilaban para salir del mercado internacional, iniciaron haciendo uso de la distancia psicológica que se mencionaba anteriormente, al insertar sus activos en el mercado Argentino, el cual consideraban más cercano a sus costumbres y cultura, ese fue el caso de Falabella, La polar y el grupo de Cencosud, sin embargo, como como lo indica el mencionado autor, el ambiente de Argentina era

totalmente diferente al de Chile en términos de las normas legales, las preferencias de los consumidores y su comportamiento, así como barreras a la importación, además de esto, poco después de la entrada en el mercado, una fuerte crisis financiera golpeó al país y el gasto de los consumidores cayó, no obstante, las gerencias de estas empresas decidieron en lugar de retirarse del mercado, llevar a cabo cambios estructurales y estratégicos que le permitieron crecer en el largo plazo (Traducido y Adaptado por el autor).

De esa forma lograron establecerse en países como Perú, Paraguay y Colombia, el proceso de inserción en estos países, se podría entonces catalogar dentro de la teoría de Uppsala, en donde se realiza de manera gradual empezando a conocer el entorno del país destino, habiendo aprendido de la experiencia del caso Argentino.

Así lo fue para Falabella, quien realizó Joint Ventures con el grupo Corona para establecer la marca Sodimac dentro de los hipermercados del hogar de Home Center en 2003 ayudando a introducir su portafolio de productos crediticios por medio de la tarjeta de CMR en el mercado antes de la apertura de su primera tienda por departamentos en 2006 (Bianchi, 2008), las cuales según datos oficiales, hacían a trece y a cuarenta y seis sucursales bancarias, actualmente en todo el territorio Nacional.

Un caso similar experimento Cencosud en su incursión en el mercado Colombiano, realizó un Joint Venture con la cadena de Retailers Frances Casino en 2007, quien ya había entrado en el mercado Colombiano por medio de la adquisición de activos del grupo Éxito, de esta forma realizaron establecer una nueva marca en el país "Easy" que le hace un fuerte contrapeso a Sodimac y Home Center, esto antes de formalizar la compra de la red de supermercados de Carrefour a finales del 2012.

Sin embargo un caso diferente es el de Copec quienes en 2010, compraron parte del grupo de distribución de derivados del petróleo y quienes según Portafolio (2013) han logrado la compra del 98% de activos de la empresa, quienes han seguido un modelo de internacionalización acelerado, entrando al mercado de destino solo con el conocimiento del mercado local, para posicionar una compañía, entendiendo al consumidor y encontrándole soluciones de clase mundial ajustadas a la realidad colombiana.

De la misma forma entró al país la cadena La polar, que desde 2008 tiene operaciones en Colombia, ha sido el primer destino en su plan de internacionalización, lo que le ha costado fuertes tropiezos dada la falta de experiencia y la ausencia de un socio estratégico que le permitiera conocer los canales de distribución y la preferencias de los clientes, generándole pérdidas en año 2012 por más de 71 millones de dólares.

En este sentido, vale la pena realizar una reflexión, las diferentes cadenas o empresas que han realizado inversiones en Colombia, lo han hecho basándose en los dos enfoques de internacionalización de las empresas lo que les ha traído diferentes

resultados, algunos positivos y otros que generan pérdidas para las compañías, que van muy de la mano de la visión estratégica de los gerentes de estas entidades y el aprovechamiento de las ventajas comparativas en el mercado.

Así pues, cuáles son las perspectivas para las relaciones comerciales entre los dos países, podríamos analizarlos desde dos puntos de vista, el político y el económico, el último está directamente afectado por las decisiones que se tomen en el primer ámbito. En los últimos años los países pertenecientes a la costa pacífico del continente han decidido realizar una unión político comercial que le hiciera contrapeso a los países pertenecientes al Mercosur, uniendo todas sus ventajas comparativas y competitivas.

En este sentido, el surgimiento de la Alianza del Pacífico, integrada por Chile, Colombia, México y Perú, y con Costa Rica y Panamá de observadores, tendrá, en la medida que se consolide, un fuerte impacto sobre el proceso de integración regional en América Latina. La Alianza revaloriza el comercio y la economía, en un proceso que en la última década insistió en la concertación política, ante el rechazo del ALBA a los Tratados de Libre Comercio (TLC). Asimismo, la Alianza surge con el ánimo de vincularse al mundo globalizado, especialmente a Asia-Pacífico. (Malamud, 2012, p1)

La firma de este convenio abre las puertas al avance progresivo en la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales en el territorio de dichos países, con el único objetivo de incentivar la integración regional, hacer crecer las obtengan crecimientos sostenidos, se desarrolle la competitividad y la infraestructura.

El autor en mención, realiza una pequeña exploración de la alianza en cifras. Los cuatro países que la forman tienen una población de 207 millones de habitantes (casi el 35% de la población de América Latina y el Caribe), un PIB de 2,1 billones de dólares y un PIB *per cápita* cercano a los 13.000 dólares. Sus exportaciones representan el 55% del total de América Latina y el Caribe, superando en volumen al Mercosur y lograría establecerse como la octava economía a nivel mundial.

Así mismo, Malamud (2013) lleva a cabo una serie de reflexiones sobre las implicaciones directas e indirectas de las negociaciones de diferentes tratados de Libre Comercio, entre ellos el TPP (Trans Pacific Partnership o Acuerdo de Asociación Transpacífico) y el TAFTA (Trans Atlantic Free Trade Area), en los dos acuerdos los países de la Alianza Pacífico se encontrarían ad portas de tener privilegios aduaneros de mayor envergadura con los países del Asia Pacífico, lo que supondría un mayor y mejor desempeño de la producción nacional de estos países y una inserción abierta y efectiva en el mercado Chino y demás países del pacífico Asiático

De igual forma, también señala el importante papel de las Multilaterales en el desarrollo dinámico de la integración regional, esto es expansión de comercio intrarregional, demanda de infraestructura de conexión e inversiones cruzadas entre los países y percibe que la Alianza se diferencia de lo que ocurre con otros procesos de integración regional o subregional en la medida que se enfrenta abiertamente con la globalización,

de esa manera trasciende la región y se abre al mundo, en este caso, al Pacífico.

En este sentido es de vital importancia el papel de la innovación y el desarrollo de infraestructura, como lo explica Tembory (2013) los puntos más relevantes a mejorar en América Latina con respecto a la competitividad por innovación son la baja inversión en I+D, una muy deficiente producción de investigadores en áreas científicas, la insuficiencia en su sistema de infraestructura física, el bajo nivel de empleos en industrias que generen valor agregado y en el área de conocimiento y por supuesto el nivel extremadamente bajo de producción de patentes y revistas científicas.

Esto se refleja claramente en lo que se exponía anteriormente, la IED en los países latinoamericanos está guiada a la explotación de los sectores primarios y los sectores de manufactura sin generación de valor agregado, esto de igual forma lo vemos evidenciado en la IED de Chile en Colombia, las empresas invierten en el sector minero energético y en el sector de Retail, lo que genera por supuesto, situaciones de ganancia para los dos países en el corto plazo, pero no genera innovación que pueda establecer ventajas competitivas en el futuro con miras a la inserción en países asiáticos en el marco de la alianza pacífico.

Sin embargo cabe anotar, que Tembory (2013) resalta la especialidad de nuestros países en ciencias agrícolas, animales, de microbiología y ecología ambiental que pudieran constituirse en la base para un futuro liderazgo en crecimiento verde y convertirla en pionera del desarrollo sostenible.

CONCLUSIONES

El crecimiento macro económico del mercado Chileno ha propiciado un todo un fenómeno de expansión hacia otras latitudes, en parte porque el mercado local ya no era lo suficientemente grande y en cierta medida se vio saturado. Estos proceso de expansión se explican en gran medida por la adopción de políticas de apertura económica a partir de la década de los noventa en el marco del "consenso de Washington" generando un cambio de paradigma, en donde los países Latino Americanos se alejaron de las políticas proteccionistas, es decir, se enfocaron en medidas que permitieran eliminar las barreras no arancelarias y a ejecutar estrategias de promoción de exportaciones.

Los países sienten la necesidad de encontrar nuevas fuentes de financiación por lo que la promoción y atracción de la Inversión Extranjera Directa se convierte en prioridad para los gobiernos.

En este contexto Chile logra constituirse como un Estado con una economía fuerte, con políticas a largo plazo que le garantiza hoy por hoy una situación cercana al pleno empleo, a pesar de una desaceleración en el crecimiento desde 2005 en el marco de la

crisis financiera mundial, en donde alcanzó un crecimiento del 3% muy por encima de la media mundial, esto le permite ostentar el título como uno de los países líderes de la Región por encima de Brasil, Argentina, México e incluso Colombia, con un crecimiento sostenido del 5.5%

En el caso de Chile su exploración hacia afuera inicio con un crecimiento de las exportaciones, siendo uno de los más prolíficos a nivel latinoamericano en materia de ejecución de acuerdos y tratados de libre comercio, lo que ratifica su liderazgo.

Así pues, Colombia entra en el radar Chileno al evidenciar crecimientos sostenidos durante la última década, producto de la confianza inversionista gracias a las políticas de seguridad y gracias a que se constituye con una de las economías que más protege a sus inversionistas, además de esto, llama la atención el potencial del mercado colombiano por efectos de su densidad geográfica de 46.9 millones de habitantes, lo que lo posiciona como el tercer país en términos de población en Latinoamérica, el cual, además cuenta con PIB que fluctúa alrededor de los 11.000 dólares, entre los mayores de Latino América.

En este marco, Chile se constituye con el principal inversor en el mercado Colombiano, con la compra de los activos de diferentes empresas del sector comercial y del sector minero energético, empresas como Cencosud, Falabella, La polar, Corpbanca, Recalcine, EBSA, Copec que consolidan transacciones en los últimos dos años comparativamente más altas que las realizadas en los últimos 5 años en el resto de sus socios comerciales.

En el marco de las teorías de internacionalización de las empresas, las cuales se dividen en dos grandes Grupos, las de enfoque gradual y progresivo y las de enfoque acelerado, así pues se logró concluir que estas empresas siguieron evidentemente los enfoques de internacionalización de la escuela de Uppsala, la cual indica que las empresas siguen un proceso gradual de observación y acompañamiento de socios estratégicos, en donde la acumulación de experiencia previa a la inserción plena es parte fundamental para las empresas, ese fue el caso de Falabella, Cencosud, entre otros.

De igual forma entre las empresas que siguieron el enfoque acelerado se encuentran, La Polar, Copec, Corbanca, entre otros, guiándose por los planteamientos de Dunning y su teoría Ecléctica, en donde el seguimiento de diferentes pasos, las empresas logran una expansión de la cadena de valor por medio de la identificación de las ventajas comparativas que generan niveles elevados de rentabilidad.

Sin embargo a pesar de las ubicación en las dientes teorías, se logra establecer que las empresas latinoamericanas, en especial las Chilenas, llevan a cabo sus procesos de internacionalización por medio de la observación y de las lecciones aprendidas de las grandes empresas de los países desarrollados y de sus propias experiencias en incursiones tempranas en otros países y haciendo uso al mismo tiempo del enfoque de

la distancia psicológica de los mercados.

En este sentido se espera que las empresas Chilenas sigan realizando inversiones en Colombia, sin embargo, dada la estabilidad macroeconómica de los dos mercados, así mismo, estos países se enfrentan a una unión de gran envergadura que pudiera posicionarlas como las más fuertes del continente, al ser proveedores junto con México, Perú y los países observadores de la Alianza Pacifico, de los países asiáticos que se configuran como bloques sólidos en contra posición a la Unión Europea y Estados Unidos, en el marco de los acuerdos comerciales del TPP y el TAFTA.

Sin embargo, la gran conclusión entre la relación comercial de estos países está en el ámbito de la innovación, si bien la IED, ayuda a los estados en el crecimiento interno del país, en Colombia la mayoría de la inversión extranjera directa se ha dado en sectores primarios con muy poca transformación e innovación y aun cuando los flujos de IED crezca en los próximos años, es muy posible que el aporte neto sea cada vez menor, así, los posibles aportes en materia de innovación, creación de nuevos sectores en la economía, incremento en la calidad de empleo y desarrollo tecnológico en donde se busque el fortalecimiento del empresario local, no se logra si no se promueve la IED que incentive estos factores, el mercado no será lo suficientemente dinámico y en consecuencia será muy poco competitivo de cara a los diferentes acuerdos económicos que se plantean en el marco de la Alianza Pacifico.

BIBLIOGRAFIA

Agudelo, D. Benitez, G. Davison, L. (2008) *A south American Perspective: Regional Versus Global Trade Patterns*. Kelley School of Business. Indiana

Arellano, J. (2012) Inserción internacional 2.0, *Documento de Trabajo-Seminario Internacional "Asuntos Emergentes para América Latina 2015-2020"* CIEPLAN. Santiago de Chile.

Attilio, C. (2008). *Competitividad, inversión y crecimiento: los casos de Colombia, Chile, Peru, Corea y China*. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá.

Bianchi, C. (2008). Retail Internationalisation from emerging markets: case study evidence from chile. *International Marketin Reviw*. Volumen 26. N° 2. p221-243

Bitran E (2002). Crecimiento e innovación en Chile, *Revista Perspectivas*, Volumen 5 N° 2. Pp 249-274

Calderón, A. (2006) El Modelo de expansión de las grandes cadenas minoristas Chilenas, *Revista de la CEPAL*, N° 90. Pp151-170

CEPAL (2013). *La inversión extranjera directa en America Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. Santiago de Chile

Collazos, J. y Londoño, H. (2013). Escalafon Global de ciudades para la atracción de inversion industrial en la Cuenca del Pacifico Latinoamericano, *Borradores de Economía*, N° 752. Pp 1-44. Banco de la Republica. Bogotá.

Contessi, S. Winberger, A. (2009). Foreign Direct Investment, Productivity and Country Growth: An Overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. Volumen 91, N°2, p 61-78

Contreras, A. Gil, J. (2007). *Analisis exploratorio del sector retail en Chile y Colombia y sus estrategias defensivas*. Universidad de la Sabana. Chia

Cubillos, M. y Navas, V. (2000). Inversión Extranjera Directa en Colombia: Características y tendencias, *Revista inversión Extranjera, boletines de divulgación económica*. Volumen 10. Pp 5-33. Bogotá

Cuervo, A. (2010) Multilatinas, *Universia Business Review*. Primer Cuatrimestre Pp 14-33. South Carolina

Fedesarrollo (2007). *Impacto de la inversión extranjera en Colombia: situación actual y perspectivas*. Bogotá

French-Davis, R. (2012). Chile, entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. *Revista Nueva Sociedad*, Volumen183. Pp 70-90

Fench-Davis, R. y Reisen, H (1998). *Capital flows and investment performance, lessonfromLatinAmerica*. Paris

Fuentes, R. Mies V (2005) Una mirada al desarrollo económico de Chile desde una perspectiva internacional. *Revista Economía Chilena*. Volumen 8, N° 8, p 7-33

Garavito, A. Iregui, M. y Ramírez T (2012). Determinantes de la inversión extranjera directa en Colombia: un estudio a nivel de firma, *Borradores de Economía*. N° 714 .Pp 1-51. Banco de la Republica. Bogotá.

Gligo, N (2007). *Políticas activas para atraer la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. CEPAL. Santiago de Chile

Londoño, A (2012) Internacionalización de la empresa Colombiana Cementos Argos: una Mirada desde diferentes Teorías. *Revista de Negocios Internacionales*. Volumen 5 N°1, p 29-43. Universidad EAFIT. Bogota

Lopez, L. (2011) Efectos de la política de seguridad sobre el crecimiento económico en Colombia 1990-2006. *Revista Coyuntura económica: investigación económica y Social*.

Volumen 51, N° 2, p 25-85. Universidad Nacional de Colombia. Bogota

Malamud, C. (2012) *La alianza del Pacifico: un revulsivo para la integración regional en America Latina*. Instituto Real Elcano. En <http://www.realinstitutoelcano.org>

Morales, J (2010). Inversión Extranjera Directa y desarrollo en América Latina. *Revista Problemas del Desarrollo*. Volumen 163. N° 41. Pp 141-156

Plata, L. (2011). *El TLC con Chile profundiza la relación comercial y promueve la inversión*. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Bogotá

Poblete, C. (2013). Determinantes en la estrategia de Internacionalización para las Pymes: El Caso de Chile. *Revista Journal of Technology Management and Innovation*, Volumen 8. N°1. Pp 97-106

Rivera, R. Soto R (2010) *Empresas Multilatinas: Caracterizacion y examen de casos de interés*. Universidad de Chile. Santiago de Chile

San Francisco, A. (2013). *Alianza del pacifico: un compromiso de futuro*. Ciudadania y Valores Fundacion. Madrid. En www.funciva.org

Sánchez, A. (2012). El nuevo mapa político y económico de América Latina: Alianza Pacifico versus UNASUR. *Revista estudios Geográficos*, Volumen 73. Pp.703-719

Trujillo, M. Rodriguez, D. Guzman, A. Becerra, G. (2006) *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Universidad del Rosario, Documento de investigación. Bogotá

Universidad del Rosario (2013). Tendencias actuales de la inversión extranjera en Colombia. *Revista universidad, ciencia y desarrollo, programa de divulgación científica*. Fascículo 11. Universidad del Rosario. Bogotá

Villareal, O (2006) *La estrategia de internacionalización de la empresa, un estudio de casos de multinacionales Vascas*. Universidad del País Vasco. Bilbao