

Capítulo 4

Experiencias de internacionalización de empresas españolas en mercados emergentes: Chile

Por **María Coriseo González-Izquierdo**
Consejera Delegada del ICEX

Uno de los fenómenos más destacados en la evolución de la economía española durante el último cuarto de siglo es el intenso proceso de internacionalización que se ha producido. Durante este periodo hemos asistido a una fuerte expansión de la actividad exterior de nuestras empresas y su integración definitiva en los circuitos del comercio internacional y, por tanto, un aumento significativo del grado de apertura de nuestra economía.

En los últimos años se ha intensificado esta tendencia, pues las empresas son conscientes de que el mantenimiento de su actividad pasa, inevitablemente, por la internacionalización. Además, en un mundo globalizado y altamente competitivo, a las empresas no les basta con ser competitivas a nivel doméstico, sino que deben conseguir serlo también a nivel internacional o, de lo contrario, se exponen a un panorama poco halagüeño a medio plazo o, vista la rapidez con la que evolucionan los acontecimientos, quizás también a corto.

Las empresas se enfrentan, por tanto, a una paradoja que, no obstante, puede, y debe, convertirse en un círculo virtuoso. Para competir a escala global, las empresas están obligadas a dar un salto de competitividad y, al mismo tiempo, la internacionalización es uno de los mejores impulsos para ese proceso de mejora, pues, a pesar del esfuerzo en inversión y recursos que supone, reporta a las empresas beneficios en términos de nuevas oportunidades de expansión, crecimiento e ingresos. Además, las hace menos vulnerables a cambios en las condiciones de la demanda local y permite un acceso al crédito más diversificado y más económico.

El contacto con la competencia extranjera es una excelente escuela que mueve a la empresa a impulsar su productividad y la calidad de sus productos. Además, una de las aportaciones más interesantes del fenómeno globalizador es la frecuente colaboración tecnológica y comercial entre proveedores y clientes, paradigmática de las cadenas de aprovisionamiento globales.

Por todo ello, las empresas exportadoras son, por lo general, de mayor tamaño, más eficientes, realizan más operaciones de inversión y suelen estar en mejor posición financiera que las que operan exclusivamente en el ámbito doméstico. Estas ganancias de eficiencia y competitividad tienen su reflejo a nivel agregado, de modo que una economía internacionalizada es, por definición, una economía competitiva. Por tanto, internacionalización y competitividad son dos caras de una misma moneda.

El sector exterior: motor del crecimiento

Los excelentes resultados que está arrojando en los últimos años nuestro sector exterior son buena muestra de que la empresa española ha recogido el testigo y es plenamente consciente de la importancia de ampliar sus mercados y sus perspectivas.

De esta forma, si bien en 2009 se produjo una caída de las exportaciones de mercancías del 15,5%, en un contexto de fuerte contracción internacional del comercio, en 2010 las ventas de nuestras empresas en exterior crecieron un 16%, prácticamente recuperando, en un solo año, el soporte pre-crisis. En 2011 y 2012 se produjeron impulsos adicionales, del 15% y 4% respectivamente. Así, al cierre de 2012 nuestras empresas ya vendían bienes en el exterior por un valor superior, en un 20%, al volumen máximo exportado antes de la crisis. En los seis primeros meses de 2013, no sólo se han consolidado estas ventas sino que se han incrementado en un 8%.

En 2012, además, se produjo una moderación de las importaciones de mercancías, que se ha mantenido en el primer semestre de 2013, y que es debida no sólo a la menor demanda interna sino también a la sustitución de productos foráneos por domésticos.

La fuerza de las exportaciones unida a las menores importaciones están teniendo como resultado una intensa corrección del déficit comercial; en 2012 se redujo un 34% y el saldo negativo fue debido íntegramente a partidas energéticas. Descontando éstas se habría obtenido un superávit de casi 15.000 millones de euros.

En el primer semestre de 2013, el déficit comercial ha sido tres veces inferior al del mismo periodo del ejercicio anterior, alcanzándose una tasa de cobertura del 95% y produciéndose, en marzo, un hito histórico: la obtención de un superávit comercial por primera vez desde que comenzó a elaborarse la serie, en 1971.

Además, el buen comportamiento de las ventas de servicios, con crecimientos del 6% en 2010, del 9,4% en 2011 y del 4% en 2012, permitió alcanzar en el mes de julio del año pasado un superávit por cuenta corriente por primera vez desde 1998. Este superávit se repitió en el resto de meses del ejercicio, con la excepción de septiembre, si bien no fue suficiente para compensar el déficit del primer semestre, de modo que el ejercicio completo se cerró con un saldo corriente negativo e igual al 1,1% del PIB.

No obstante, de acuerdo con las últimas previsiones de la Comisión Europea, publicadas en mayo, España será, en 2013 el país de la Unión con mayor crecimiento de las exportaciones y cerrará el ejercicio con capacidad de financiación frente al resto del mundo. De verificarse esta previsión, se trataría de un hito histórico que confirmaría el intenso proceso ajuste de nuestra economía y de corrección de los desequilibrios acumulados durante la anterior etapa de crecimiento.

En definitiva, el sector exterior se ha constituido en el motor de la economía y su favorable evolución es el resultado de la apuesta decidida por la internacionalización de nuestras empresas y de su salto de competitividad.

La importancia del mercado chileno

En este ámbito, Latinoamérica en general y Chile en particular han jugado, por cercanía histórica y cultural, un papel fundamental.

En los últimos años, el empuje de Latinoamérica y sus altas tasas de crecimiento, unidas a la competitividad de nuestros productos, han propiciado un fuerte impulso de nuestras exportaciones (32% en 2010; 20% en 2011 y 15% en 2012), aumentando la cuota que representa la región en el total exportado: del 4,8% en 2009, al 6,2% en 2012.

En el caso concreto de Chile, se trata de un mercado muy interesante que, si bien no tiene el tamaño de algunos de los gigantes Latinoamericanos ni una ubicación geográfica particularmente ventajosa, es valorado por las empresas por su competitividad, por la cualificación de la mano de obra y, muy especialmente, por la seriedad de sus instituciones y su seguridad jurídica. Chile es, además, un ejemplo regional de buen clima de negocios y de actitud favorable a la competencia y al libre mercado, como muestra el hecho de ser el país Latinoamericano con mejores resultados en el *Global Competitive Index* que elabora anualmente el Banco Mundial. Esta situación es reflejo de la seriedad de su sociedad y, por tanto, de sus instituciones.

El empuje de la economía chilena y del sector exterior español, unido a los efectos positivos del Acuerdo de Asociación UE-Chile, ha propiciado un incremento del 168% de los intercambios entre ambos países en los últimos 10 años, habiéndose producido en 2012 un máximo histórico tanto en la cifra de exportaciones como de importaciones. En el ejercicio completo, más de 7.000 empresas españolas vendieron bienes en Chile, lo cual supone un incremento interanual del 22%.

No obstante, en este impulso del volumen del comercio bilateral es Chile quien parece haberse llevado la parte del león, pues las importaciones desde España de productos chilenos han aumentado casi un 200%, mientras que las exportaciones de productos españoles lo han hecho algo menos del 140%. De esta forma, la tasa de cobertura, que en 2003 era del 86%, ha pasado a ser del 70% en 2012.

Por lo que respecta a la evolución más reciente, en el primer semestre de 2013 las exportaciones de productos españoles a Chile han aumentado un 21,5%, mientras que las importaciones se han reducido un 0,8%. El déficit comercial, por tanto, es un 30% inferior al del mismo periodo del ejercicio anterior.

No obstante, existe un gran potencial de crecimiento para los intercambios, tanto con Chile en particular como con Latinoamérica en general, pues el comercio entre España y la región sigue siendo modesto; en el primer semestre de 2013, España exportó a Latinoamérica únicamente el 6,2% del total y vendió más en EE.UU que en México, Brasil, Venezuela y Chile (los 4 primeros mercados en la región) juntos.

La inversión en Chile

Si bien los intercambios comerciales son importantes y crecientes, es en el ámbito de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el que las relaciones entre España y Chile son particularmente intensas.

La inversión española en Chile se ha producido en dos oleadas. Una primera a partir de mediados de los noventa, en la que las grandes empresas españolas acudían a los procesos privatizadores en la región a la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión y de aumentar de tamaño para convertirse en competidores globales. En esta primera etapa pocas pymes fueron a rebufo de las grandes, seguramente porque encontraron en el pujante mercado doméstico un espacio de crecimiento confortable.

En una segunda etapa, más reciente, se produce, por una parte, una reinversión de estas grandes empresas y, por otra, la entrada de empresas más pequeñas y que se posicionan en nichos de mercado, en ocasiones gracias al efecto tractor de las grandes empresas.

De acuerdo con los datos publicados por el Banco Central de Chile, España se ha situado en 2012 como el primer inversor en el país, con un stock de IED de 32.263 millones de dólares, por delante de EE.UU. En términos de flujos, España se posicionó en 2012 como el segundo inversor en Chile con un importe de 4.052 millones de dólares, sólo por detrás de EE.UU.

Y, de acuerdo con los datos de la Secretaría de Estado de Comercio de España, en 2012, Chile se situó como el primer destino de la inversión española con 2.261,9 millones de euros. Esta cifra es particularmente destacable pues se enmarca en un contexto en el que algunas empresas se han visto obligadas a vender sus activos en la región para reducir su endeudamiento y lograr liquidez ante un marco internacional de fuerte restricción del crédito.

También conviene destacar el compromiso de las empresas españolas pues gran parte de la inversión se produjo cuando las perspectivas del país eran menos prometedoras. Además, las empresas españolas han reinvertido los beneficios obtenidos y están aplicando ambiciosos programas de responsabilidad social empresarial.

En definitiva, sin este flujo de inversiones tanto la economía española y su tejido empresarial como la economía chilena serían muy distintas.

Además de los tradicionales campos de inversión, en los últimos tiempos han surgido nuevas oportunidades merced, por una parte, a las medidas de liberalización comercial y de fomento de la inversión privada y, por otra, a la necesidad de la región de reducir su déficit de infraestructuras, pues éste le resta competitividad.

En este último ámbito, las empresas españolas gozan de un sólido liderazgo internacional tanto en técnicas de construcción como en el diseño de soluciones integrales que incorporan la financiación, gestión y mantenimiento de las infraestructuras construidas y en esquemas de participación público-privadas, cada vez más importantes en un entorno internacional de consolidación fiscal y restricción del crédito.

Como contrapunto a esta visión global positiva sobre los procesos de inversión en Chile, es también necesario destacar dos cuestiones esenciales con las que las empresas españolas con interés en invertir en el país tendrán que contar.

En primer lugar, la sociedad chilena, así como sus instituciones, son cada vez más complejas y sofisticadas, con las oportunidades y riesgos que ello entraña, pues, si bien es cierto que Chile necesita más inversiones, también lo es que el mercado será cada vez más selectivo y exigirá un mayor nivel de preparación y conocimiento. Además, se ha producido un importante cambio en las relaciones de poder y negociación.

El segundo riesgo existente surge, paradójicamente, de la forma ejemplar en que la región está resistiendo la crisis financiera global y que deriva, en gran parte, de los elevados precios internacionales de las materias primas. Este optimismo no debería frenar las reformas y los procesos liberalizadores de la economía chilena. En este sentido, Chile puede tener una ventaja frente a otras economías de la región gracias a su gran tradición reformista y liberal.

Para cerrar este capítulo, me gustaría destacar un interesante y novedoso fenómeno, esto es, el desarrollo de grandes empresas en la región que han comenzado recientemente su expansión internacional. Este crecimiento ha estado centrado inicialmente en el propio continente americano, pero comienza a abrirse, en busca de una dimensión verdaderamente global, tanto hacia Asia como hacia Europa.

Invest in Spain, la empresa de promoción de inversiones extranjeras en España, integrada en ICEX en 2012, está poniendo en marcha el Plan de Sedes Latinoamericanas en España que tiene como objetivo atraer a las multilaterales para que hagan de España su centro de operaciones.

Conclusión

En el excelente desempeño económico reciente de Chile han jugado un papel fundamental las empresas españolas, que, con su inversión, han contribuido a impulsar la productividad del país.

ICEX aspira a seguir apoyando estos procesos de inversión y la voluntad de nuestras empresas de estar al lado de las chilenas, poniendo en marcha proyectos conjuntos, tanto en el país como en terceros mercados.

Por último, desde ICEX animamos a las empresas chilenas a invertir en España y a beneficiarse de la afinidad cultural e idiomática, de las amplias conexiones aéreas, de nuestra moderna red de infraestructuras y de una mano de obra altamente cualificada, con un coste cada vez más competitivo. La empresa latinoamericana, y en particular la chilena, que invierta en España contará además con la cercanía de importantes instituciones como la oficina para Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) o el mercado LATIBEX, un mercado de valores en euros donde cotizan las más relevantes empresas latinoamericanas.

Esta es mi visión del presente y del prometedor futuro de nuestra relación económica.