

**THANATOS EMPRESARIAL: EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA
CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA.**

ALEJANDRA PAOLA FLÓREZ DUARTE

DANIEL ROZO ISAZA

TRABAJO DE GRADO

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

BOGOTÁ D.C. ENERO 2012

**THANATOS EMPRESARIAL: EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA
CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA.**

ALEJANDRA PAOLA FLÓREZ DUARTE

DANIEL ROZO ISAZA

TRABAJO DE GRADO

TUTOR

ANDRÉS MAURICIO CASTRO FIGUEROA

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

BOGOTÁ D.C. ENERO 2012

DEDICATORIA

“Este trabajo se lo dedico a mis padres Sara y Abdenago, quienes me han dado su apoyo y dedicación en verme crecer; gracias por todos los sacrificios que han hecho por mí y por aquellos que aún están dispuestos a hacer. Gracias porque sin ustedes no hubiera sido posible alcanzar cada uno de mis logros.

A mis hermanas y sobrinos por enseñarme tantas cosas buenas, las cuales han logrado darme un ejemplo y un modelo a seguir de fuerza, determinación, perseverancia y organización. Gracias por hacer cada día único.

A mi misma por ser una persona que se esfuerza por pensar diferente, por lograr mis metas y por ser una mujer visionaria con grandes aspiraciones para seguir adelante.”

Alejandra Flórez Duarte

“A mis padres Olga Lucia y Darío, a mi hermana Alejandra, y a mi Abuelo Jorge quienes tanto me han apoyado durante todo mi proceso de formación profesional, los cuales siempre han estado conmigo de forma incondicional y que con su afecto también logran que todos mis días sean especiales.

Durante todo el proceso educativo en la universidad he conocido personas maravillosas, las cuales me han enseñado muchas cosas y que han formado un lazo de amistad incondicional, brindándome momentos especiales que me han hecho sonreír.

Para Alejandra Flórez por ser una persona alegre y decidida que me ha apoyado siempre, quien se convirtió en una verdadera amiga, excelente compañera de trabajo, la cual logro estructurar este proyecto con su mejor dedicación y esfuerzo.

Finalmente a mí mismo, por ser una persona encaminada a lograr mis objetivos con esfuerzo, paciencia y pasión.”

Daniel Rozo Isaza

AGRADECIMIENTOS

Nuestro especial agradecimiento a Andrés Mauricio Castro, quien generosamente nos guió durante este proceso ayudando a consolidar esta investigación con sus acertadas indicaciones, comentarios y críticas constructivas.

A la Universidad del Rosario por habernos formado tanto profesional como éticamente, la cual nos ha dado las bases para analizar el mundo desde una perspectiva más holística; integrando conceptos económicos, sociales, empresariales, culturales y políticos los cuales son necesarios para nuestro futuro.

Finalmente a todos nuestros maestros quienes alimentaron nuestras ganas de aprender, y de buscar nuevo conocimiento, para ser cada día mejores y encaminar mejor nuestras decisiones.

Alejandra Flórez Duarte

Daniel Rozo Isaza

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.....	14
2. APROXIMACIÓN A LAS TEORÍAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.....	18
2.1. TEORÍA ECONÓMICA	18
2.1.1. <i>Teoría de la internacionalización</i>	18
2.1.2. <i>Teoría ecléctica de Dunning</i>	19
2.1.3. <i>Teoría macroeconómica</i>	20
2.2. TEORÍA COMO PROCESO	20
2.2.1. <i>Modelo de Uppsala</i>	20
2.2.2. <i>Modelo del ciclo de vida de Vernon</i>	22
2.2.3. <i>Modelo de Jordi Canals</i>	23
2.3. TEORÍA DE REDES	25
3. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN A NIVEL MUNDIAL.....	27
4. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA.....	34
4.1. ASPECTOS GENERALES.....	34
4.2. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA	35
4.3. EMPLEOS GENERADOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	40
4.4. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)	41
5. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN BOGOTÁ.....	46
5.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) DE BOGOTÁ.....	46
5.2. EMPLEOS GENERADOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	47

5.3.	EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN BOGOTÁ.....	48
5.4.	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN BOGOTÁ.....	53
5.5.	EMPRESAS Y OBRAS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN BOGOTÁ.....	57
5.6.	EMPRESAS LIQUIDADAS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN BOGOTÁ	61
6.	DESARROLLO DEL PATRON DE INTERNACIONALIZACIÓN: SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA	64
6.1.	DESARROLLO DE LA RUTA DE EXPORTACIÓN	64
7.	RECOMENDACIONES	68
8.	CONCLUSIONES	69
9.	BIBLIOGRAFIA	71

LISTAS ESPECIALES

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1: Ciclo de vida del producto y la internacionalización</i>	23
<i>Tabla 2: Etapas Modelo de Jordi Canals</i>	24
<i>Tabla 3: Principales socios comerciales del sector constructor en Colombia</i>	53
<i>Tabla 4: Constitución de sociedades, para el sector de la construcción</i>	58
<i>Tabla 5: Constitución de sociedades, según organización jurídica (sociedad)</i>	58
<i>Tabla 6: Liquidación de empresas según tamaño en Bogotá y la región</i>	61
<i>Tabla 7: Liquidación de empresas según tamaño en Bogotá</i>	62
<i>Tabla 8: Liquidación de sociedades, para el sector de la construcción en Bogotá y la región</i>	63
<i>Tabla 9: Constitución de sociedades, según organización jurídica (sociedad)</i>	63

LISTA DE GRÁFICOS

<i>Ilustración 1: Tasas de crecimiento de la economía mundial</i>	28
<i>Ilustración 2: Inflación anual por economías</i>	29
<i>Ilustración 3: Variación de la inflación mundial anual</i>	30
<i>Ilustración 4: Producto Interno Bruto de Latinoamérica</i>	32
<i>Ilustración 5: Variación porcentual anual del PIB en Colombia</i>	36
<i>Ilustración 6: Participación porcentual del PIB de la construcción en Colombia</i>	37
<i>Ilustración 7: Comparación de la variación porcentual del PIB de la construcción con el PIB de Colombia</i>	38
<i>Ilustración 8: Variación porcentual anual del PIB del subsector edificaciones Vs variación porcentual anual del PIB del subsector obras civiles</i>	39
<i>Ilustración 9: Número de personas ocupadas en el sector de la construcción</i>	40
<i>Ilustración 10: Inversión extranjera directa en Colombia</i>	42
<i>Ilustración 11: Inversión extranjera directa en Colombia según país de origen</i>	43
<i>Ilustración 12: Inversión extranjera directa en Colombia por sector</i>	44

<i>Ilustración 13: Inversión extranjera directa en el sector de la construcción</i>	45
<i>Ilustración 14: Variación porcentual del PIB en Bogotá</i>	47
<i>Ilustración 15: Empleos generados en el sector de construcción en Bogotá</i>	48
<i>Ilustración 16: Comportamiento de las exportaciones Bogotá – Cundinamarca del sector de construcción</i>	49
<i>Ilustración 17: Principales países exportadores en el sector de la construcción de Bogotá-Cundinamarca</i>	50
<i>Ilustración 18: Principales productos exportados</i>	51
<i>Ilustración 19: Comportamiento de las importaciones Colombianas del sector de construcción</i>	52
<i>Ilustración 20: Entradas de inversión extranjera directa anual a Bogotá</i>	54
<i>Ilustración 21: Entradas de inversión extranjera directa en Bogotá</i>	55
<i>Ilustración 22: Participación de la inversión extranjera directa en Bogotá</i>	56
<i>Ilustración 23: Inversión extranjera directa en Bogotá según país de origen</i>	57
<i>Ilustración 24: Constitución de sociedades, según sector económico</i>	59
<i>Ilustración 25: Número de obras en proceso en Bogotá</i>	60
<i>Ilustración 26: Multinacionales instaladas en la ciudad de Bogotá</i>	60
<i>Ilustración 27: Liquidación de empresas, según el sector económico.</i>	63
<i>Ilustración 28: Ruta de internacionalización Sector Construcción</i>	67

GLOSARIO

- **Costo de transacción:** Costos que se generan al desarrollar una actividad.
- **Construcciones verdes:** Edificaciones que están planificadas para minimizar el impacto ambiental, usando la luz como recarga natural y otros beneficios naturales.
- **Distancia psicológica:** Entrada a mercados extranjeros similares y próximos al mercado local.
- **Efecto Dominó:** Efecto dominó o bola de nieve proviene de la cultura sociopolítica que surge después de la guerra fría y el concepto se enfoca en explicar que todo evento esta interrelacionado y puede afectar otras partes, en este contexto en economías ajenas a la local.
- **Estrategia:** Esquema que contiene objetivos a largo plazo y los cursos de acción para lograrlos.
- **Exportación directa:** Envío de productos por parte de la empresa la cual realiza gran parte de los procesos para el envío y del cobro del mismo
- **Exportación indirecta:** Venta de bienes o servicios a través de clientes o empresas nacionales. Ejemplo: la empresa es proveedora de una empresa exportadora nacional
- **Hub:** Centro de actividad o eje de actividades. También se habla de hub al ser un puente entre empresas o países para llevar sus actividades de un lugar a otro teniendo un puente donde mejorar o ampliar dichos servicios.

- **Internacionalización:** Consiste en extender las economías nacionales a un mercado internacional.
- **Inversión Extranjera Directa (IED):** Es la inversión de capital en un país extranjero, con la finalidad de crear empresas en un período de tiempo determinado.
- **Offshoring:** Subcontratación o tercerización de los procesos de negocios de una empresa a otra o de un país a otro para bajar sus costos.
- **Producto Interno Bruto (PIB):** Medida que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período determinado.
- **Ruta de internacionalización:** Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas.
- **Ventaja comparativa:** Esta se da cuando un país produce bienes, servicios o un bien a un costo mucho menor con respecto a otro o varios países.
- **Ventaja Competitiva:** Se entiende por ventaja competitiva como una característica diferencial y distinta de la competencia, esto puede conllevar a la diferenciación y el liderazgo en costos la cual se debe mantener durante el transcurrir del tiempo.

RESUMEN

Esta investigación está orientada hacia la identificación de características de la internacionalización de la economía colombiana, específicamente en el sector de la construcción, los cuales han logrado otorgarle un especial dinamismo durante esta última década.

En el desarrollo del documento se evalúan los modelos de internacionalización basados principalmente en tres temas fundamentales; el primero es la teoría económica, el segundo es la teoría como proceso, y por último la teoría de redes.

Cada uno de estos modelos basados en su respectiva teoría, enseñan conceptos de cómo podrían las empresas implementar planes para entrar a otros mercados, empezando por países similares tanto en aspectos sociales, económicos, culturales, y políticos, logrando así de esta manera una posición aventajada frente a sus competidores.

Al lograr este posicionamiento pueden empezar su expansión a países más lejanos puesto que ya han conocido y fortalecido sus ventajas competitivas, obteniendo una mayor experiencia de adaptación a nuevos mercados, con esto alcanzando captar mayores recursos económicos, de conocimiento y de otras índoles que ayudan a disminuir el riesgo de inversión que realizan las organizaciones en diferentes naciones.

PALABRAS CLAVES.

- Internacionalización.
- Inversión extranjera directa (IED)
- Empresas
- Estrategia
- Innovación
- Ventaja competitiva
- Mercados Internacionales.
- Redes empresariales
- Valor agregado
- Globalización

ABSTRACT

This research is focused on the identification of the internationalization characteristics of the Colombian economy specifically in the construction sector, which have achieved an especial dynamism during the last decade.

In the developed of this document are evaluated the internationalization models principally based in three main subjects. The first one is the economic theory; the second is the theory as process, and finally the network theory.

Each one of these models based on their respective theory teach concepts how the enterprises could implement plans to get into new markets, starting for similar countries such socials, economics, cultural, and politics features achieving this way one advantage position in front of their competitors.

Gaining this positioning they can begin their expansion to more distant countries as they have known and strengthened their competitive advantages, obtaining more experience of adaptation to new markets, and with this they can reach more knowledge, economic resources and others qualities which help the companies to reduce the risk of invest in different nations.

KEY WORDS.

- Internationalization.
- Foreign direct invest (FDI)
- Enterprises.
- Strategy.
- Innovation.
- Competitive advantages.
- International markets.
- Enterprise networks.
- Add value.
- Globalization

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la internacionalización es una necesidad para mejorar la competitividad de Colombia y en especial de Bogotá tanto a nivel nacional como internacional. Dicho objetivo se ha venido logrando a lo largo de los últimos años mediante la implementación de estrategias y políticas como el Plan de Renovación Urbana que se está llevando a cabo dentro del Plan Zonal Centro y el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) que, han permitido a la ciudad de Bogotá mostrar su desarrollo en infraestructura, seguridad, mano de obra, transporte, etc., frente a otras ciudades de América Latina y el Caribe logrando posicionarla entre las 8 mejores ciudades para hacer negocios.

Esto ha hecho que varias empresas busquen establecerse en la ciudad capital y la usen como un “hub” para sus negocios en los países de América Latina y el Caribe lo que ha llevado a un aumento intensificado en la construcción en las principales zonas de negocios.

Con este trabajo, se pretende elaborar un análisis del sector de la construcción en Bogotá durante los años 2007-2010 enfocado en los modelos de internacionalización existentes.

1. APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Desde los años 60 y hasta la actualidad el entorno económico a nivel mundial ha venido mostrando un crecimiento acelerado, obligando a las empresas a acercarse a mercados externos de manera gradual, pasando de un mercado local a un mercado global. Este crecimiento se ha visto reflejado en la integración de variables económicas como lo son los costos de transacción; la calidad de los servicios y productos; las relaciones comerciales internacionales; el incremento de la inversión extranjera directa, mostrando que hoy no se puede pensar únicamente en posicionarse localmente cuando “los procesos de internacionalización van en sentido de la apertura y la búsqueda del libre comercio, desde el punto de vista de la integración regional”¹.

Sin embargo, durante los siglos pasados en donde la globalización no eran tan acelerada, las empresas tendían a “utilizaban primero fórmulas de poco compromiso, como la exportación indirecta, implicándose en formas más “cargadas” desde el punto de la inversión a medida que el mercado extranjero se vuelve más conocido y asimismo más predecible”². Las empresas fueron notando que para incursionar en otros países debían tener en cuentas más variables que antes no estaban teniendo en cuenta como lo eran los medios de distribución que debían usar; cuantos mercados abordar; que sistemas integrados de gestión debían cumplir para tener un producto de calidad; entre otras.

Es primordial resaltar que la internacionalización no es un proceso que está definido con exactitud, haciendo que las empresas muchas veces empiecen el proceso sin saber con precisión si van por el camino correcto. Es así como las empresas comienzan a hacer investigaciones sobre las estrategias que deben utilizar para entrar a los nuevos mercados objetivos y disminuir los riesgos que

¹ Ver “Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: caso colombiano” P.7

² Ibíd.

enfrentan al estar los “cambios que se han suscitado a nivel mundial en todos los aspectos, ya sean políticos, comerciales, económico o sociales”³

Basándonos en los argumentos anteriores podemos sacar elementos tanto externos como internos que influyen a las empresas a participar en mercados internacionales.

Los factores externos principalmente son: el incremento y la expansión de las tecnologías; esto se ha venido dando más aceleradamente en las últimas dos décadas, especialmente con la creación de Internet en donde se borran prácticamente las fronteras y el derrame de conocimiento se da en proporciones exorbitantes, este factor también se ha dado en otro tipo de áreas como la medicina, robótica y otro tipo de áreas.

El segundo es la liberalización del comercio, esto se ha dado más aceleradamente desde los años 50 ya que cuando se creó el GATT los países fueron adoptando estas reglas buscando el crecimiento de sus economías por medio del intercambio de bienes y reducción de aranceles abandonando las políticas paternalistas que dominaban a principios del siglo XX.

El tercero es el desarrollo de los servicios que facilitan los negocios internacionales tales como las empresas de logísticas, transportadoras, de mensajería, el Internet, etc. El siguiente son las presiones crecientes de los consumidores ya que las tendencias de las empresas es girar en torno a ello y que todos se forme y se haga como ellos necesitan y en ciertas ocasiones porque ellos las exigen.

La competencia global creciente es el siguiente y se da debido a que varias empresas que ya se han consolidado en sus mercados locales deciden explorar nuevos mercados apalancando su crecimiento y por ende compitiendo con las empresas locales de ese nuevo mercado internacional, como toda acción tiene

³ Ibíd.

reacción las empresas locales tratan de imitar, mantener o crear ventajas competitivas.

El último elemento son las situaciones políticas cambiantes puesto que estas afectan a los mercados sin importar su origen geográfico debido a la complejidad del mundo y por último la mayor cooperación entre países dado que en estos tiempos los acuerdos económicos, de seguridad, de integración económica, fiscal, monetaria como se ha dado en la Unión Europea (UE), se están incrementando en otras regiones geográficas. Estos factores realmente se pueden resumir en una palabra y es la *globalización*.

Por otra parte los elementos internos que influyen en las empresas son realmente los propios intereses de un negocio que son: expandir las ventas, generalmente se dan con la apertura de nuevos mercados y el segundo es adquirir recursos que términos generales se basan en términos de producción más bajos obteniendo así mayores utilidades ya que si se vende más y se minimizan los costos se genera un modelo mucho más rentable y conlleva al tercer elemento interno que es la minimización de riesgo, puesto que cuando se tienen mayor presencia en otros mercados se puede construir una estructura de producción y distribución más eficientes finalmente realizando el cuarto elemento que es la imagen de la organización en los consumidores de sus diferentes mercados permitiendo así la sostenibilidad del negocio.

Ya habiendo profundizado en el concepto de la internacionalización de las empresas podremos tratar una de las primeras teorías conocidas de internacionalización que fue dada a conocer por los economistas de la escuela de Uppsala los cuales afirmaban que “es un proceso gradual en el que se busca, en primera instancia, la cercanía de los mercados para luego abordar los contextos culturales y tratar de llegar a mercados más distantes”⁴ lo cual implica para las

⁴ Ibíd.

empresas una adaptación y a su vez una visión del aprendizaje de los nuevos mercados a los que están incursionando.

Finalmente al analizar algunos casos de éxito y de fracaso, las teorías intentan analizar si todas las variables importantes son imprescindibles al momento de comenzar el proceso de internacionalización o si por el contrario solo son fundamentales algunas de ellas para tener el equilibrio tanto en el mercado local como en el extranjero.

2. APROXIMACIÓN A LAS TEORÍAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Existen diversas teorías acerca de la internacionalización propuestas por varias corrientes teóricas las cuales proporcionan un acercamiento del proceso de internacionalización de las empresas. Existen tres corrientes teóricas desde las cuales se puede analizar con más profundidad este proceso, éstas son: la teoría económica, teoría como proceso y finalmente teoría de redes.

2.1. Teoría económica

Esta teoría es una de las primeras que ofreció un acercamiento al concepto de internacionalización e intenta explicar el porqué se realiza la internacionalización dentro de una empresa haciendo énfasis en la inversión extranjera y la inversión directa de capital, teniendo en cuenta su fin principal el cual es tener el control de la producción en el entorno internacional y así poder lograr ventajas frente a sus competidores. Sus principales exponentes son: Dunning, Williamson, Hymer y Kojima.

2.1.1. Teoría de la internacionalización

Esta se origina en la teoría propuesta por Dunning de los costos de transacción; la cual supone que las empresas se desenvuelven en un mercado perfectamente competitivo sin necesidad de tener mecanismos de control puesto que no hay espacio para sustitutos, haciendo que las empresas actúen de manera eficiente.

El proceso de los costos de transacción supone que las empresas ingresan a mercados internacionales cuando se tenga una “ventaja en el proceso de internacionalización para una empresa que desea llegar a ser una multinacional”⁵, se buscan tener las siguientes dos condiciones para realizar la inversión extranjera directa:

⁵ Ibíd.

- Que existan ventajas para la empresa a la hora de localizar sus actividades en el exterior y,
- Que para la empresa sea más lucrativo generar actividades con valor agregado o ventaja competitiva en vez de venderlas o cederlas a empresas locales.

2.1.2. Teoría ecléctica de Dunning

Teoría planteada por Dunning en la que se complementa la teoría de los costos de transacción. Según esta teoría la decisión de entrar a mercados internacionales se hace de manera racional basándose en los costos y las ventajas que se tiene de producir en el extranjero.

Este análisis de costos mostrará a la empresa si debe o no generar procesos de integración vertical, tercerización u offshoring en el país objetivo.

Dunning afirma que se deben dar 4 condiciones para que las empresas decidan explotar sus ventajas competitivas en otro país:

- La empresa debe tener ventajas competitivas propias que le servirán a la hora de entrar a determinados mercados, estas ventajas pueden provenir del know-how; de sus trabajadores; de su estructura; etc.
- Conociendo sus ventajas, la empresa debe encontrar más beneficioso la explotación en el exterior de estas por sí misma que vendérselas o alquilárselas a una empresa propia de ese país.
- A la empresa le debe resultar rentable localizar algunas de sus plantas de producción en el exterior teniendo en cuenta variables como infraestructura, costos de transporte, proveedores, entre otros. Esto ve de relacionado de manera directa con la cadena de suministro y el proceso de producción de la empresa en mercado internacional.

- Finalmente, además de las 3 condiciones anteriores expuestas, los directivos de la empresa deben considerar que la estrategia de la su empresa está acorde a la producción exterior.

Como se puede observar, la principal contribución de Dunning a las teorías de internacionalización fue la integración de varios factores para la determinación de las empresas de realizar o no una inversión extranjera directa en el extranjero.

2.1.3. Teoría macroeconómica

El principal exponente de esta teoría es Kojima, quien bajo un estudio estático de interacción entre la economía japonesa y la americana afirma que la Inversión extranjera directa (IED) es el principal mecanismo entre la empresa inversora y el país receptor.

Bajo esta premisa la IED debe estar dirigida hacia el sector del otro país en el cual la empresa inversora tiene alguna ventaja comparativa, de modo que, al hacer dicha inversión se logre explotar esta ventaja, y usando el comercio, se beneficien ambos países.

2.2. Teoría como proceso

Esta teoría hace un de las principales críticas a la corriente económica puesto que esta solo toma variables económicas de costos de oportunidad y ventajas, logrando llevar a un nivel más alto la intención de internacionalización de las empresas puesto que se lleva la “internacionalización a través de un proceso, a lo largo del cual va acumulando conocimiento experimental de los mercados exteriores.”⁶

2.2.1. Modelo de Uppsala

Este modelo tiene como pionero la escuela Nórdica de Uppsala, la cual afirma que la empresa incrementará de forma gradual sus recursos e interacción con el

⁶ Ibíd.

mercado extranjero en la medida que vaya ganando experiencia en dicho mercado. El desarrollo de las actividades en el exterior se dará a lo largo de unas etapas cada vez mayores que representan el grado de culminación del proceso de internacionalización.

Esta teoría establece que las empresas, cuando quieren entrar en el mercado extranjero pasan por una cadena de establecimiento, la cual está constituida por cuatro etapas:

- Actividades esporádicas o exportaciones no regulares.
- Exportaciones a través de representantes independientes
- Establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero.
- Establecimiento de sucursales productivas en el país extranjero.

Como se puede observar a medida que las etapas avanzan se tiene un mayor grado de relación internacional de la empresa en dicho mercado, logrando que la empresa tenga mayor información sobre el mercado exterior.

Sin embargo, los autores no descartan que algunos pasos de esta cadena se puedan saltar, pero lo que busca con ella es que las empresas obtengan la mayor experiencia posible de manera progresiva. Johanson y Vahlne (1990), están de acuerdo en que el conocimiento se va dando de manera gradual y es por esta vía donde se perfecciona y se incrementa la experiencia adquirida en el desarrollo de las operaciones en un país extranjero.

Finalmente, uno de los mayores aportes por parte de la escuela de Uppsala es el concepto de distancia psicológica entre dos países o mercados, haciendo referencia a la similitud o diferencia entre los mercados, afirmando que los procesos de internacionalización se darán primero en mercados que tengan características similares entre los dos países o empresas.

2.2.2. Modelo del ciclo de vida de Vernon

“Este modelo intenta combinar las nociones clásicas de la teoría del comercio internacional con una perspectiva basada en el comportamiento individual de cada empresa de manera que elimina la falta de realismo de la teoría de la ventaja competitiva, introduciendo aspectos como la innovación de producto, los efectos de las economías de escala y la incertidumbre, que tienen implicaciones en los negocios internacionales”⁷

Vernon, explica que las ventajas competitivas de las empresas están determinadas por la estructura de mercados y la dotación de factores de producción siendo posible que la ventaja competitiva inicial se vea eliminada por la competitividad de las empresas de otros países y es en este momento en el que Vernon cambia su análisis a la manera como se está desarrollando la empresa buscando una perspectiva que involucre la localización del producto.

Es entonces cuando el autor utiliza el ciclo de vida del producto para exponer que, las primeras actividades de valor basadas en los activos de la empresa se realizarán en principio en el país de origen de la misma pero en las etapas posteriores del ciclo de vida del producto este comenzará a ser exportado a otros países que tengan similitudes en cuanto a cultura y demanda se refiera.

⁷ Ibíd.

Tabla 1: Ciclo de vida del producto y la internacionalización

1. Introducción	Orientación hacia el país de origen	El producto es fabricado y comercializado en el país donde fue desarrollado. El objetivo de alcanzar economías de escala en producción puede justificar la exportación del producto a otros países industrializados.
2. Crecimiento	Orientación hacia los principales países industrializados.	Aumenta la Actividad exportadora y se realizan inversiones en plantas de fabricación en países de expansión.
3. Madurez	Relocalización de la inversión directa	Los principales mercados del producto se encuentran saturados y el producto se ha estandarizado. La fabricación se desvía a países con mano de obra más barata.
4. Declive	Abandono del país de origen	La demanda del producto en el país de origen es casi inexistente. La fabricación abandona en el país de origen.

Fuente: Suarez Ortega 1999

2.2.3. Modelo de Jordi Canals

Este modelo se centra en la premisa que la decisión de una empresa para entrar en los mercados internacionales viene, en ocasiones, por un grupo de supuestos acerca del grado actual o futuro de la globalización del sector de su interés y que este grado puede ser acelerado por tres grupos de factores:

- **Fuerzas económicas:** Economías de escala, tecnología, finanzas, costos, barreras arancelarias, infraestructura y transporte.
- **Fuerzas de Mercado:** Convergencia de necesidades, perfil del consumidor internacional, canales de distribución y publicidad.
- **Estrategias empresariales:** Juegos competitivos y seguir al líder.

Las empresas influenciadas por estos tres grupos siguen un proceso secuencial, que aumenta de manera gradual al momento de la internacionalización, y que cuenta con las siguientes etapas y actividades:

Tabla 2: Etapas Modelo de Jordi Canals

Etapas	Actividad
Inicio	Exportación pasiva y exportaciones experimentales
Desarrollo	Exportación activa y alianzas. Evaluación de cómo ingresar al mercado contactando empresas extranjeras
Consolidación	Exportaciones estables por medio de alianzas e inversión directa

Fuente: Elaboración propia basados en las etapas del Modelo de Jordi Canals.

Bajo estas etapas Canals modifica el modelo de estrategias internacionales de Porter diferenciando cuatro grandes tipos de empresas, basando sus estrategias en dos variables principales:

- **Empresa exportadora – Estrategia internacional:** Inicialmente tiene las actividades y las exportaciones en el país de origen. Tienen bajos costos de

exportación y facilidad de acceso al mercado, teniendo de esta manera una interacción indirecta con el mercado.

- **Empresa multinacional – Estrategia multinacional:** Esta explota internamente alguna ventaja competitiva importante y diversifica sus actividades en varios países logrando tener bajos costos de entrada en los mercados.
- **Empresa global – Estrategia global:** Las operaciones internacionales toman peso dentro de la empresa y existe alta concentración de actividades principalmente en las áreas de producción, investigación y desarrollo y compras en el país de origen haciendo que en muchos casos la empresa se centre en sus actividades de valor y tercerice las actividades restantes.
- **Empresa transnacional – Estrategia transnacional:** Es el nuevo reto de las empresas, éstas intentan hallar un balance entre la rentabilidad y la eficiencia económica (altos costos de entrada) y capacidad para adaptarse a mercados más flexibles (altas barreras de acceso).

2.3. Teoría de redes

De acuerdo a esta teoría, la entrada a mercados internacionales está basada en las interacciones entre las empresas locales y sus redes. Esto significa que las principales oportunidades de entrada a los mercados de otro país le llegarán a la empresa local a través de los miembros de su red.

La manera como una empresa está inmersa en la red es la que ayuda a desarrollar sus actividades propias e influir a la internacionalización; si en la red existe constante interacción con otros países de tal manera que la empresa use estas redes como medio para asistir a eventos logrará que se vea impulsada a estos mercados.

Además de lo anterior esta teoría también sugiere que mientras la empresa tenga contactos con una o varias redes, puede usarlas como medio para darse a

conocer, adquiriendo relaciones con los otros miembros de las redes y luego interactuar con el fin de hacer relaciones cada vez más estrechas.

3. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN A NIVEL MUNDIAL

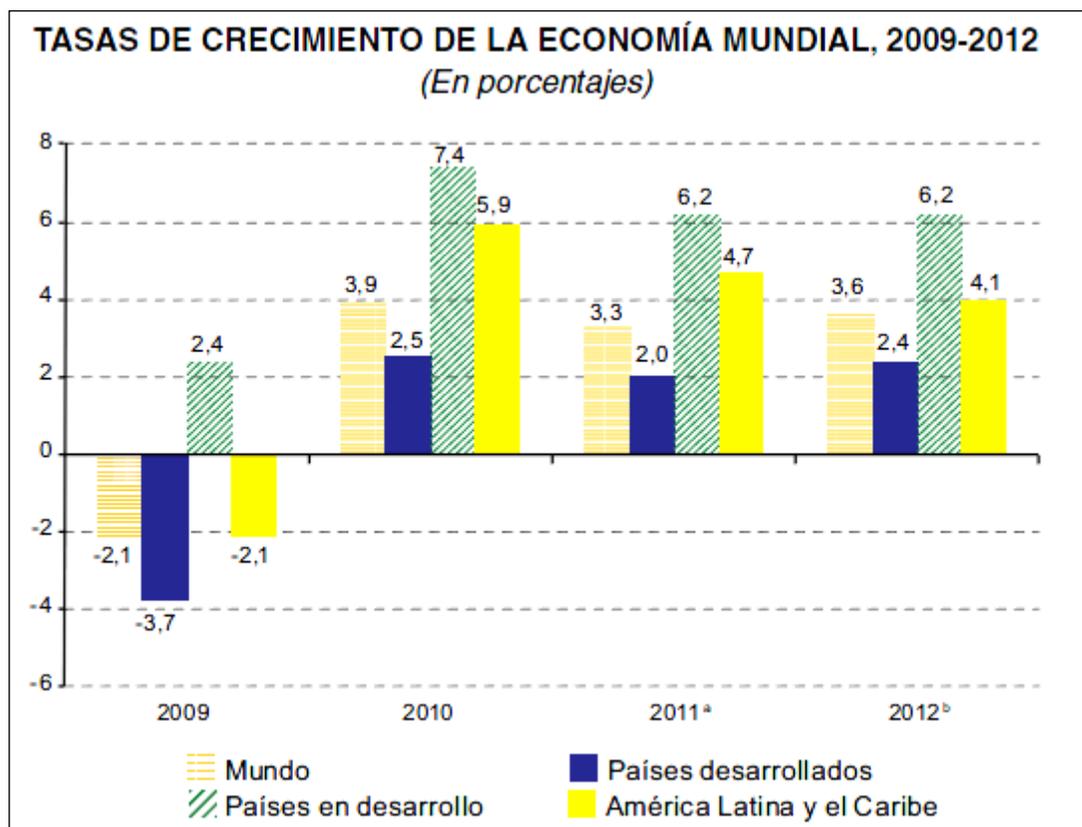
La actividad de la construcción hace referencia a la ejecución de obras públicas o privadas por parte de empresas constructoras, contratistas o sub-contratistas que generalmente están relacionados con el sector industrial y sus servicios derivados. Lo anterior genera importantes interrelaciones hacia atrás con el sector industrial (productor de materiales) y con el sector terciario en la comercialización (proveedor). De igual manera genera interrelaciones hacia adelante por medio de la infraestructura, originando que este sector sea uno de los mas importante tanto a nivel global como local.

Durante el 2011 la economía mundial continuó la recuperación que venía presentándose desde el año anterior, esta recuperación se da principalmente con auge en las economías emergentes, las cuales tienen gran inversión extranjera directa generando grandes afluencias de capital, mientras que en las economías desarrolladas es más lento.

Una de las mayores preocupaciones a nivel mundial es la crisis en Grecia, la cual recibió una ampliación de plazos para los pagos y además una reducción de tasa de interés para lograr su estabilización y que los demás países de la Unión Europea no se dejen llevar por esta crisis; por su parte Estados Unidos incrementó su deuda en US\$16.8 billones para reducir sus obligaciones gracias a esta medida se vio un crecimiento del PIB del 2.3%. Canadá, la Zona Euro y China crecieron 2.9%, 2.5% y 9.7% respectivamente.

El producto mundial se recupera más lento de lo que se te tenía esperado, obligando a revisar las estimaciones globales que existían y se concluye según la CEPAL que para el 2012 se estima un crecimiento del 3,6%. Este crecimiento tan bajo está ligado directamente con las dificultades que tienen las personas para desendeudarse, las debilidades que el mercado inmobiliario presenta y los problemas mencionados anteriormente en algunas soberanías europeas y en la americana.

Ilustración 1: Tasas de crecimiento de la economía mundial.



Fuente: *La economía de América Latina y el Caribe en 2010-2011*. CEPAL

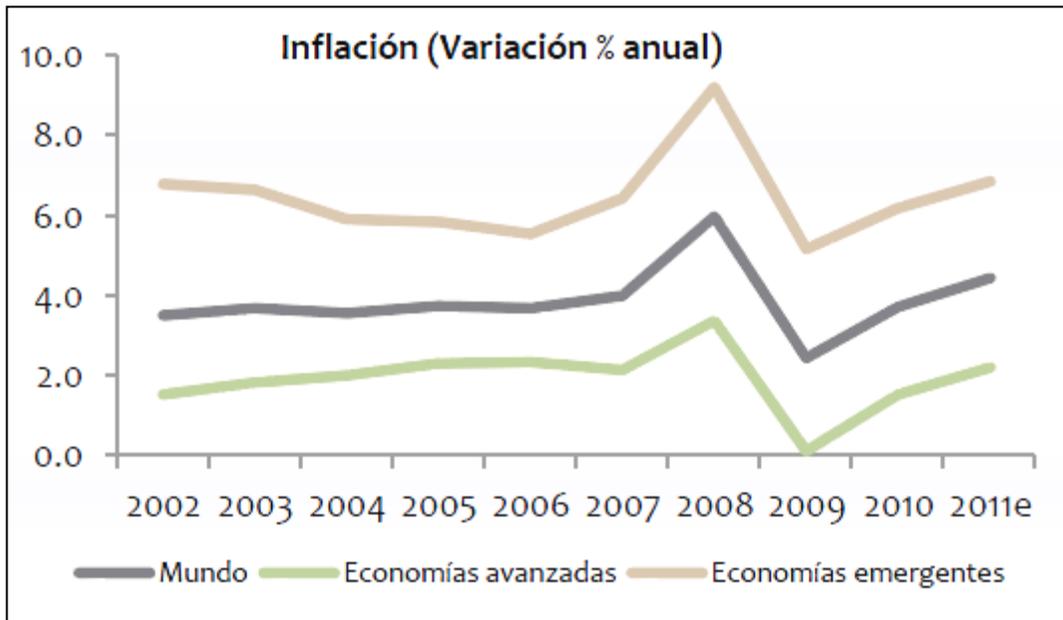
Se espera que para el conjunto de países desarrollados haya un incremento del 2,4% en el 2012, este incremento tan bajo se debe por varias razones: la lenta recuperación estadounidense; el tsunami ocurrido en Japón; los problemas asociados a la generación de energía nuclear, entre otros.

Para los próximos años las economías en desarrollo liderarán el crecimiento global, con un 6,2% de crecimiento estimado para el 2012, según la CEPAL.

Las presiones inflacionarias representan otra preocupación en primera instancia por los problemas sociopolíticos que existen en Medio Oriente las cuales generan alzas en los precios de las materias primas, en los alimentos y el petróleo. Para las economías emergentes la inflación fue del 4% y para las economías desarrolladas fue del 2%. Según el World Economic Outlook Database se prevé

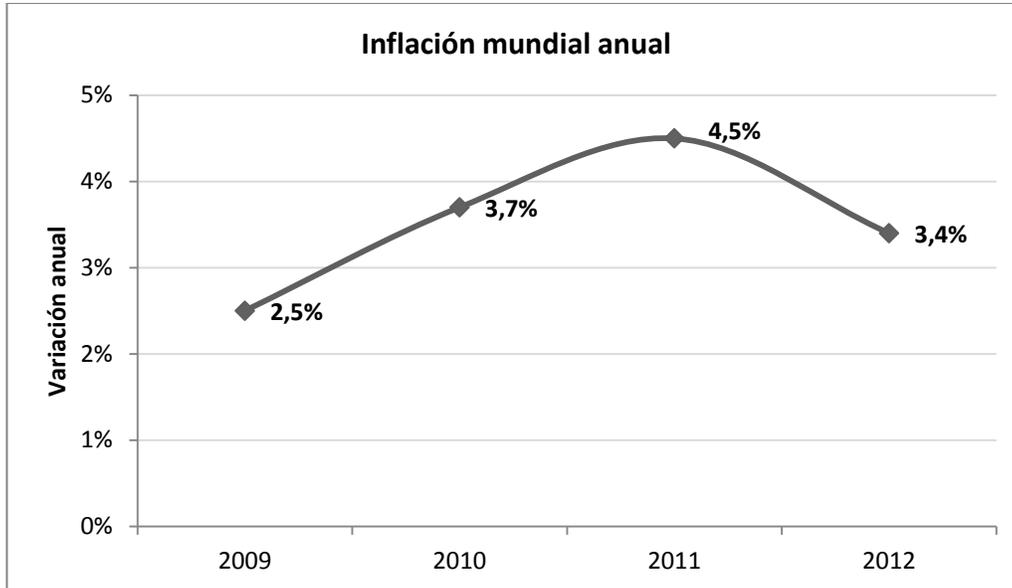
que para el 2012 la inflación baje llegando a una variación de 3,4%. Por su parte las exportaciones en las economías desarrolladas crecieron en un 12.9% en comparación con un aumento de 16.7% de los países emergentes.

Ilustración 2: Inflación anual por economías



Fuente: Evolución de la Economía en los países miembros de la FICC 2010-2011

Ilustración 3: Variación de la inflación mundial anual



Fuente: Elaboración propia con base en las estimaciones del World Economic Outlook Database.

Por otro lado existe una elevada tasa de desempleo tanto en las economías emergentes como en las desarrolladas y principalmente es el desempleo juvenil el más alto.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI), durante el 2010 el PIB mundial creció un 5%, impulsado por las economías emergentes y en desarrollo las cuales crecieron 3.7%, por su parte las economías desarrolladas crecieron un 3%. En la actualidad la industria de la construcción es responsable aproximadamente del 10% del PIB mundial, genera alrededor del 7% de empleos y usa un 50% de recursos naturales, mostrando que es uno de los sectores más importantes para el desarrollo de los países. En el 2010 los países que mayor crecimiento tuvieron fueron China, Estados Unidos e India. “Después de superar a Estados Unidos como el mayor mercado de la construcción en 2010, el sector en

China seguirá creciendo”⁸ sin embargo la construcción se vio limitada en los países desarrollados por el déficit público, los programas de austeridad y la limitada expansión económica. Estados Unidos ha tenido un crecimiento del 7.8% en la inversión impulsado principalmente por los mercados residenciales y no residenciales, Canadá y Australia son dos países desarrollados con gran importancia en el nivel de la construcción ya que tienen un crecimiento demográfico alto y gran demanda de recursos naturales haciendo que la construcción este en constante innovación para proteger el medio ambiente.

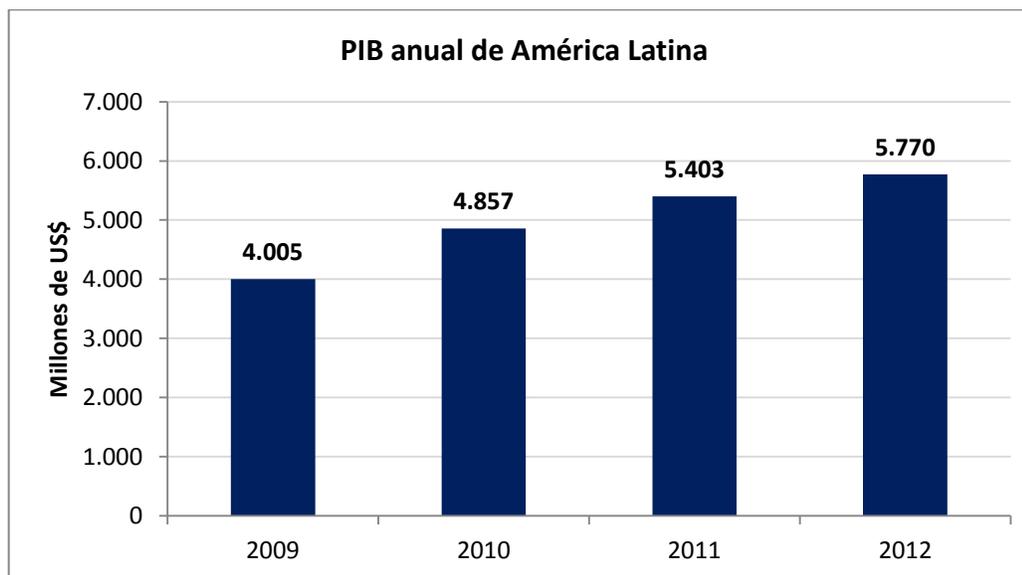
Para Latinoamérica el caso es un poco similar, a pesar de haber soportado la recesión mundial se enfrenta a retos para mantenerse a flote. El FMI pronosticó un crecimiento a nivel regional gracias a su economía solida y a las fuertes entradas de capital extranjero consolidándose como un importante destino para las inversiones de los países desarrollados.

Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay son los principales países exportadores de la región; México está estrechamente vinculado con Estados Unidos haciendo que su economía se vea directamente afectada por la crisis de ese país.

Para el 2010 el PIB de la región se incremento respecto al año anterior en 6.1%, el FMI mostro las cifras de las principales economías que tuvieron las tasas de crecimiento más altas siendo Brasil (7.5%) la de mayor crecimiento, seguida de Argentina (9.2%), Colombia (4.1%) y Perú (8.8%).

⁸ Ver "Evolución de la economía en los países miembros de la FIIC 2010-2011" 2011

Ilustración 4: Producto Interno Bruto de Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia con base en la Evolución de la Economía en los países miembros de la FICC 2010-2011

Otro incremento que se vivió en la región fue la del empleo, para el 2010 la tasa de desempleo de la región bajo 0.6 puntos según datos de la CEPAL, gracias a la mejora económica se generó mayor creación de empleo y se espera que este incremento siga durante los próximos años. Según datos de la CEPAL en Brasil, Chile; Nicaragua y Uruguay aumentó alrededor del 6%, mientras que para Costa Rica, México, Panamá y Perú fue de entre un 3% y un 5%

Como podemos observar el bajo crecimiento que tuvo el sector durante el 2010 puede atribuirse a las secuelas de la crisis del 2008. En Estados Unidos, el mercado de vivienda se encuentra aún en proceso de crecimiento, mostrando que la inestabilidad financiera, el desempleo elevado y la incertidumbre generan poca esperanza en sus habitantes.

El sector de la construcción tiene gran importancia en el crecimiento mundial, es por esto que el reto de los países y de las empresas que están en este sector es

entender como reactivar este sector y que el volumen del negocio vuelva a su pico.

El crecimiento económico y el incremento del comercio son favorables para Latinoamérica, eventos como el mundial de futbol del 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016 son incentivos para que el sector siga en crecimiento, haciendo que el crecimiento económico de la región sean superiores a la del resto del mundo y se espera que esta tendencia se mantenga.

4. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA

4.1. Aspectos generales

En 2010, el producto interno bruto (PIB) real de Colombia registró un crecimiento de 4,3%, superior en 2,9% respecto al año anterior, lo que indica el buen desempeño del país en términos económicos.

Por el lado de la oferta, las tasas de crecimiento fueron positivas en las actividades económicas (exceptuando la agropecuaria). “El mayor incremento se presentó en minería (11,1%), especialmente en los productos de petróleo crudo (17,6%), gas natural (6,4%) y carbón (2%); así como en comercio, reparación, hoteles y restaurantes (6%); industria (4,9%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (4,8%)⁹

Durante el 2010 la economía Colombiana tuvo un crecimiento estimado superior al 5% respecto al año anterior. La causa de este crecimiento es la demanda interna, ya que aumentó el consumo privado (4,3%), el público (4,7%), la inversión en transporte (20%) y maquinaria y equipo (18%), obras civiles (7%) al igual que el crecimiento de las exportaciones (21%). La inversión se da principalmente en los sectores de la minería, el comercio, la industria, el transporte y las comunicaciones.

El mercado laboral tuvo un comportamiento variado, de acuerdo a la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), la tasa de desempleo promedio mensual presentó una reducción del 20% pasando de 12% en el 2009 al 11.8% en el 2010.

Durante 2010 en el país se registraron exportaciones por US\$ 39.820 millones FOB, mostrando un incremento respecto al año anterior de 21,2%. La mayor participación de exportaciones correspondió a Estados Unidos (36,6%), seguido de China (107,1%), este crecimiento se debe por la exportación del cobre y sus

⁹ Ver “informe de Coyuntura Económica Regional. 2010. Cámara de Comercio de Bogotá. 2010

manufacturas, además de los productos tradicionales. Por su parte las importaciones ascendieron a US\$40.683 millones CIF mostrando un crecimiento del 23,7% respecto al 2009; este incremento se debe en gran medida al crecimiento de las compras de “aparatos y material eléctrico de grabación o imagen (35,5%), combustibles y aceites minerales y sus productos (67,9%) y calderas y máquinas (15,2%”¹⁰). Por países, las importaciones provenientes de México (68,8%), China (47,4%) y Argentina (44,7%) fueron las de mayor crecimiento. Durante el 2010, en los departamentos donde más importaciones hubo fue: Bogotá (44,5%), Antioquia (11,9%), el Valle del Cauca (10,3%) y en los demás departamentos del 33,4%.

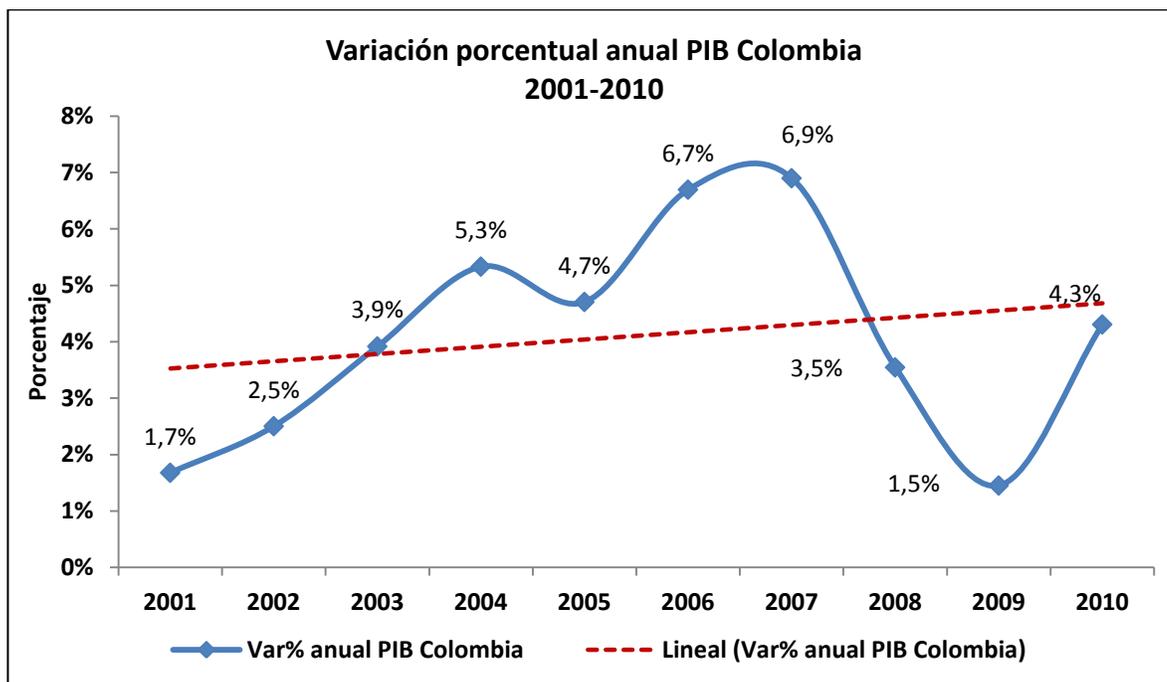
El sector económico de la construcción juega un papel muy importante en el dinamismo de la economía nacional, y por esta razón el análisis de este sector es de vital importancia para entender el contexto, esto debido a que la construcción potencializa el crecimiento por su alto nivel de encadenamiento con otros sectores productivos actuando como un factor multiplicador de producción y empleo.

4.2. Producto Interno Bruto (PIB) del sector de la construcción en Colombia

Ahora bien, el PIB nacional ha tenido un buen comportamiento durante los últimos años, aunque durante los años 2008 y 2009, la economía sufrió los impactos de la crisis obteniendo variaciones a un ritmo mucho menor de 3,5% y 1,5% respectivamente, pero como se puede ver en la grafica durante el año 2010 se ha venido recuperando en donde se tuvo una variación de 4,3% debido a las medidas que ha tomado el gobierno para contrarrestar los efectos de la recesión que está afectando a los países desarrollados. De igual manera se puede observar una tendencia creciente de la economía, a nivel general lo cual hace beneficioso el futuro de la economía.

¹⁰ Ibíd.

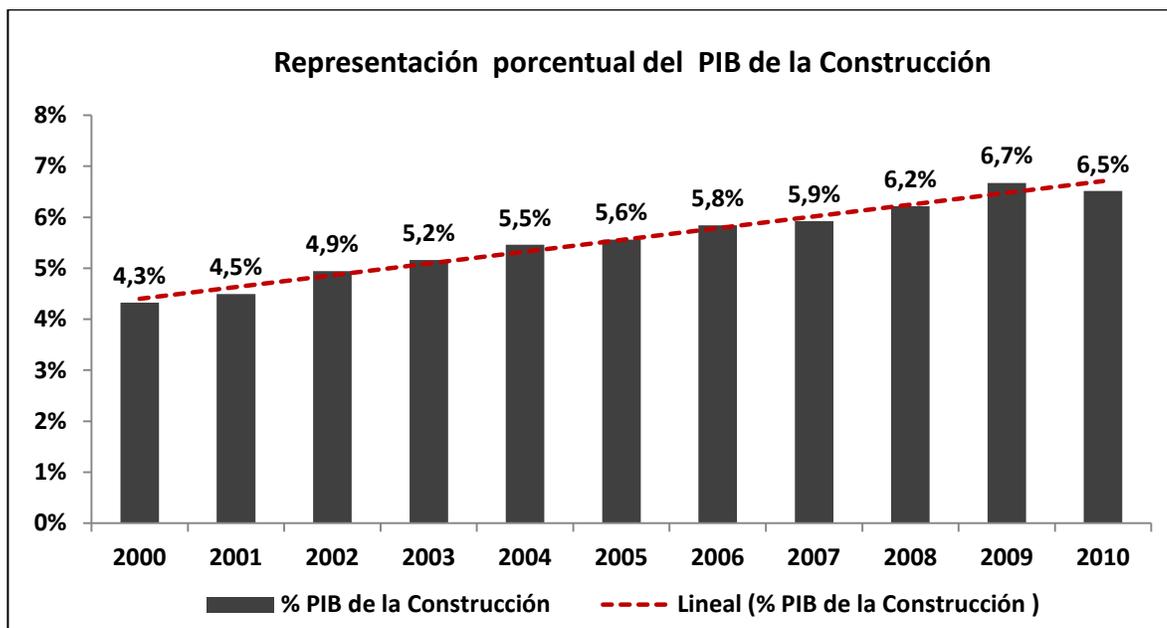
Ilustración 5: Variación porcentual anual del PIB en Colombia



Fuente: Elaboración propia basados en los datos registrados por la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL) y el DANE

Durante los últimos años el sector ha representado en promedio el 5,6% del PIB nacional a precios constantes del año 2005, basados en las cifras que CAMACOL (Cámara Colombiana de la Construcción) recopila y actualiza constantemente. En la siguiente grafica se puede observar la representación del PIB de la construcción en la economía colombiana.

Ilustración 6: Participación porcentual del PIB de la construcción en Colombia

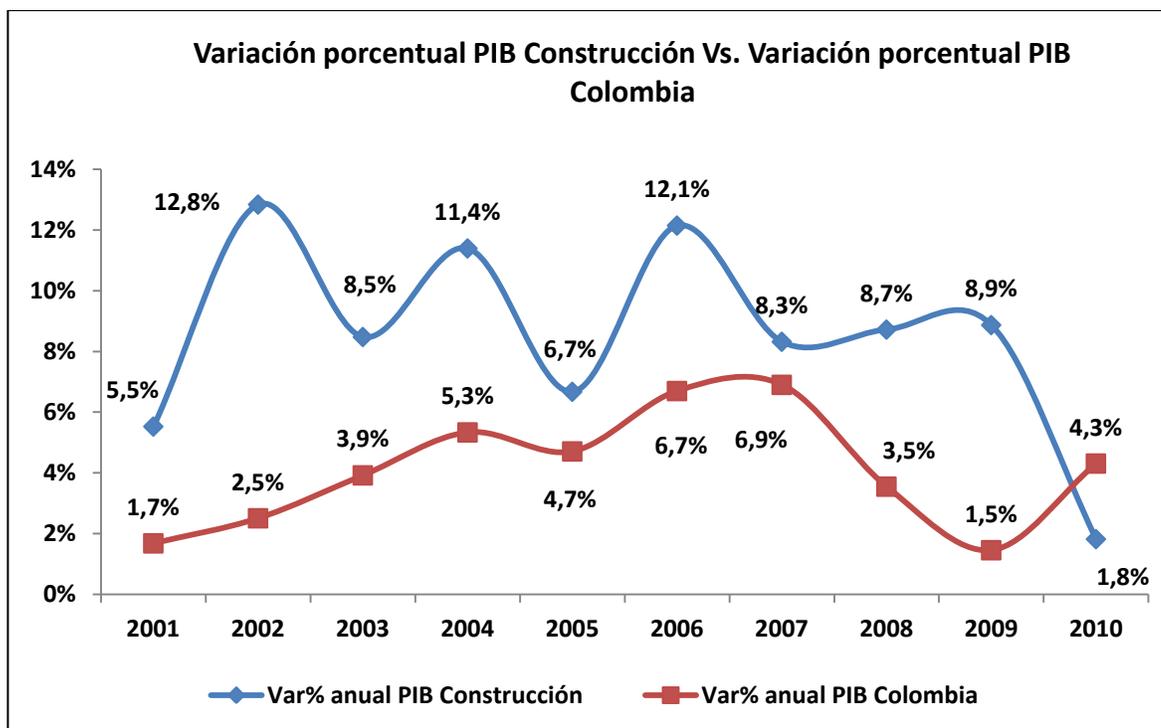


Fuente: Elaboración propia basados en los datos de CAMACOL y la Federación Interamericana de la Industria de la Construcción (FIIC)

No obstante se tiene que resaltar que durante este periodo de estudio, el sector ha mostrado un aumento constante en la representación porcentual del PIB total colombiano, en donde en el año 2009 alcanzó a representar el 6,7% y que solo descendió levemente hasta el año 2010 logrando una representación del 6,5%.

Con la grafica anterior se puede confirmar que cada vez más el sector tiene más relevancia en la economía colombiana, claramente apoyado por las medidas que el Gobierno implementó durante la primera década del milenio, lo cual pronostica un papel más relevante de este sector en los años futuros años.

Ilustración 7: Comparación de la variación porcentual del PIB de la construcción con el PIB de Colombia



Fuente: Elaboración propia basada en los datos CAMACOL y el DANE

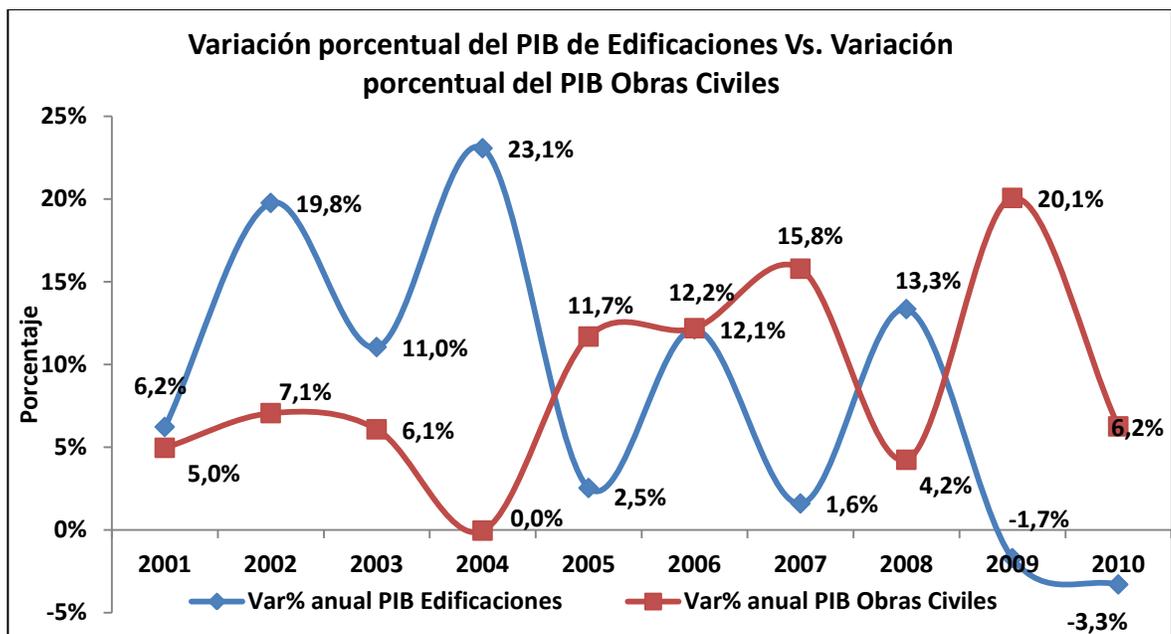
Como se muestra en la grafica anterior el crecimiento del PIB de construcción es mucho más volátil que el crecimiento nacional, dejando evidencias de ser un sector mucho más sensibles a los choques que se producen en el exterior. No obstante es interesante ver que mientras estaba creciendo menos la economía el sector estaba dando señales de crecimiento llegando a obtener crecimientos por encima del 8% durante los años 2007, 2008 y 2009, por consiguiente era de esperarse que para el año 2010 presentara una caída dramática llegando solo a tener un crecimiento del 1,8%.

Ahora bien, el sector de la construcción se puede entender de una mejor forma si seguimos la metodología que implementa CAMACOL, esta entidad separa al sector en dos subsectores principales, el subsector de edificaciones; en donde se agrupan edificaciones residenciales, reparación de edificios, mantenimientos, y

alquiler de equipos de construcción. El otro subsector es el de obras civiles; el cual agrupa los trabajos asociados con la ingeniería civil, como son las carreteras, puentes, túneles, vías férreas, puertos, tuberías entre otras.

Esta diferencia se hace debido a que el subsector de obras civiles está apoyado directamente del Estado, mientras que el subsector de edificaciones está apoyado mayormente por el sector privado. Por esta razón los sectores se comportan totalmente diferentes. Este comportamiento se puede evidenciar en la grafica que se muestra a continuación.

Ilustración 8: Variación porcentual anual del PIB del subsector edificaciones Vs variación porcentual anual del PIB del subsector obras civiles



Fuente: Elaboración propia basada en los datos de CAMACOL y el DANE

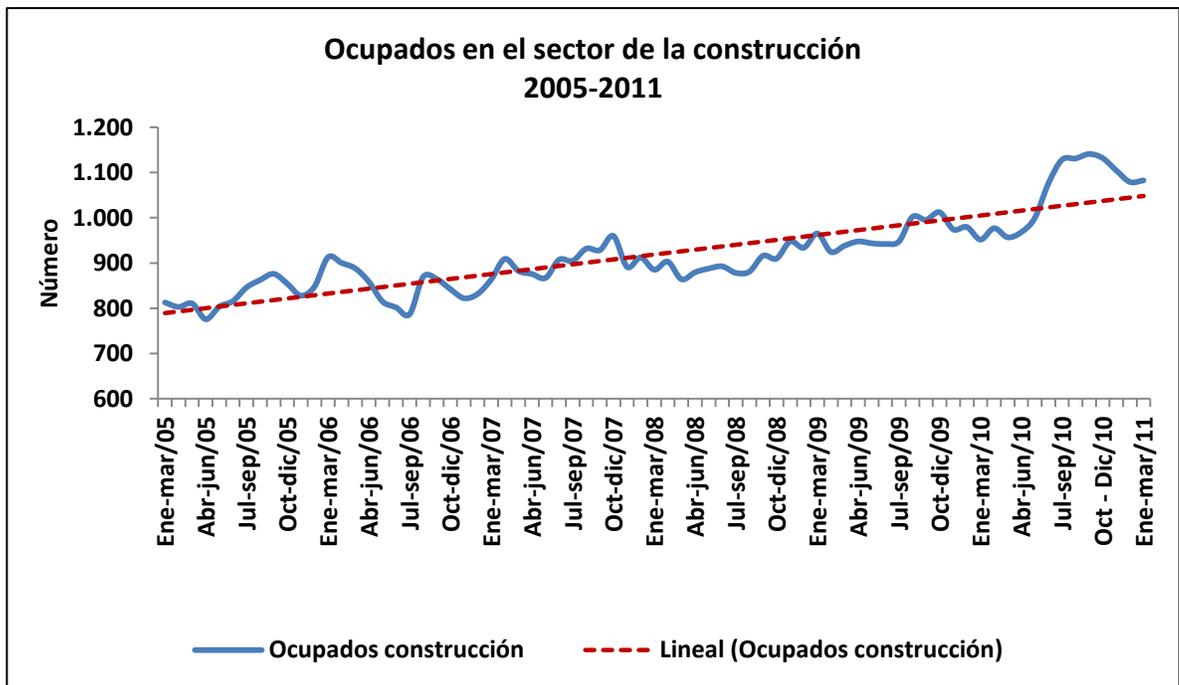
Como se puede observar en la grafica anterior, en el año 2008 el crecimiento porcentual del subsector de obras civiles tuvo su mayor valor de 20,1% debido a todas las políticas impulsadas por el gobierno, en donde se hicieron grandes inversiones a nivel nacional, no obstante los dos subsectores han venido presentando importantes decrecimientos durante el año 2010.

Este evento de decrecimiento ha sido consecuencia del recorte presupuestario del sector público y la paralización de las obras motivada por las intensas lluvias que sufrió el territorio nacional, lo cual ha generado grandes atrasos en las obras y por ende muchos costos para las empresas dedicadas a esta actividad.

4.3. Empleos generados en el sector de la construcción

El empleo del sector de la construcción durante los últimos siete años ha representado en promedio el 5% de los ocupados de todo el país alcanzando más de 1.000.000 de ocupados a mediados de 2010, esto se evidencia en el siguiente grafico el cual muestra la tendencia al alza durante la última década.

Ilustración 9: Número de personas ocupadas en el sector de la construcción



Fuente: Elaboración propia, basada en los datos del DANE y CAMACOL

Esta tendencia está sustentada principalmente por el crecimiento en la representación del sector en el PIB nacional, y además por el crecimiento que presenta y ha presentado la economía colombiana. Estos son claros indicios del buen momento que tiene la economía, y que a pesar de las dificultades

climatológicas, y de choques externos, el sector de la construcción sigue aportando empleos. El país durante el 2010 presentó disminuciones, aunque a principios 2011 se pudo ver una reactivación del empleo debido a las inversiones para mitigar la ola invernal.

Según el diario económico Portafolio para enero de 2011 la tasa de desempleo urbano en Colombia se redujo al 13,5% comparado con el año anterior, el cual era de 14,6%. El cual se puede constatar con la tabla anterior en donde se ve el punto de inflexión y se confirma las inversiones realizadas en los proyectos de reconstrucción a nivel nacional.

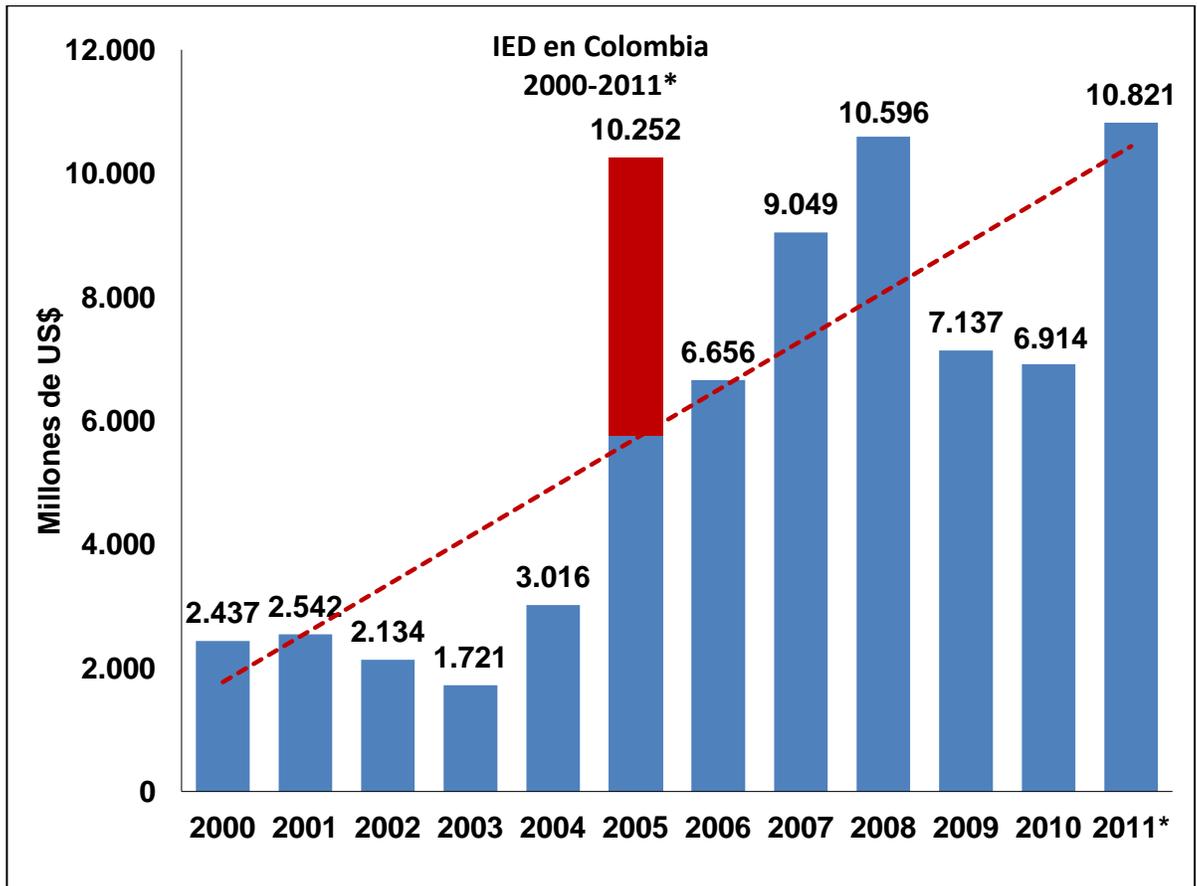
4.4. Inversión Extranjera Directa (IED)

La IED en Colombia ha venido incrementándose constantemente pero especialmente desde el año 2005, en donde recibió cerca de 10.252 millones de dólares, en donde cerca del 50% de este valor fue generado por la inversión realizada de SAB Miller. No obstante el crecimiento es bastante pronunciado y se puede evidenciar que IED está directamente relacionada con el PIB nacional.

Como era de esperarse durante los años 2009 y 2010 las inversiones se redujeron notoriamente llegando hasta 7.137 y 6.914 millones de dólares respectivamente debido a la crisis económica que afectó y está afectando a la economía global, aunque para la región de Latinoamérica no ha sido tan dramática como lo está siendo para Europa, Estados Unidos y otros países desarrollados, este “blindaje” surgió de las políticas económicas implementadas las cuales buscaron mitigar los efectos “domino”.

Por el argumento anterior, para el año 2011 se revirtieron drásticamente los efectos de la crisis alcanzado su punto máximo histórico en IED; logrando atraer cerca de 10.821 millones de dólares principalmente por la industria minera, comercio y transporte que representó el 72,8% del capital extranjero en Colombia.

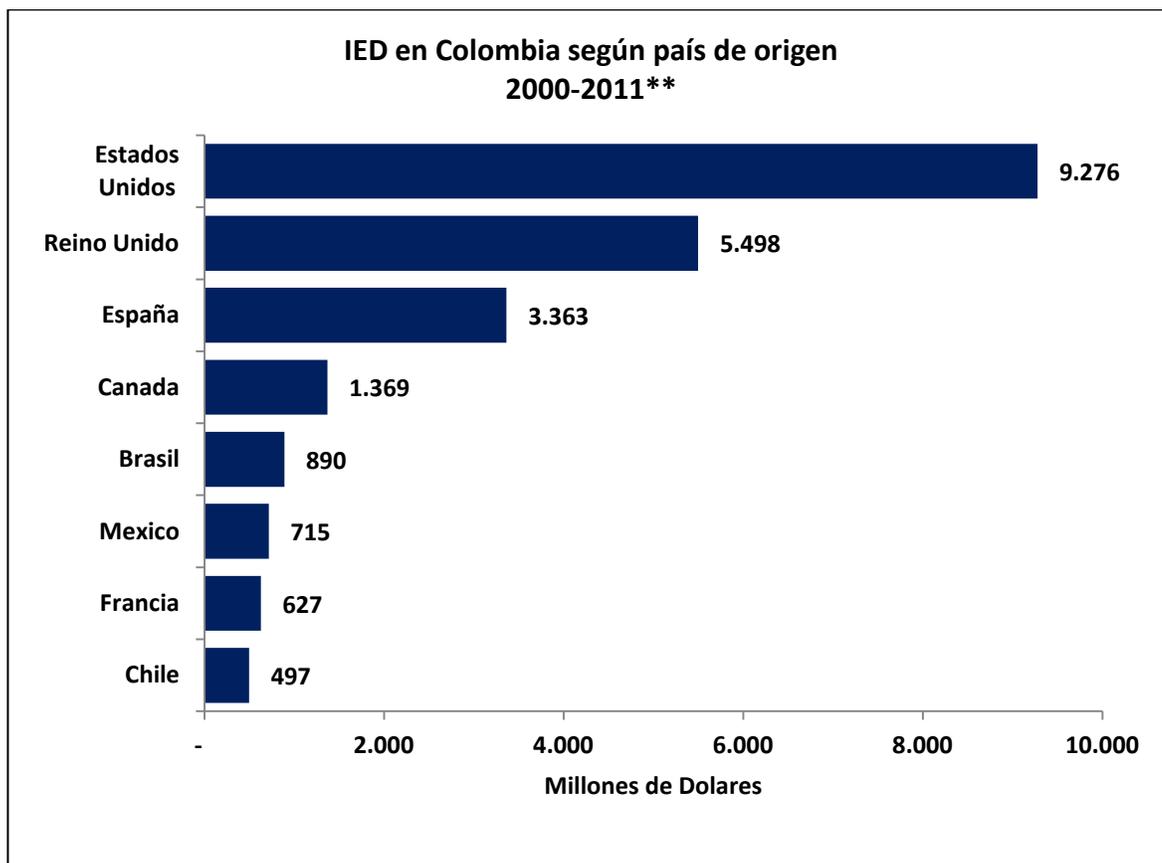
Ilustración 10: Inversión extranjera directa en Colombia



Fuente: Elaboración propia, basada en los datos de la balanza de pagos del Banco de la República.

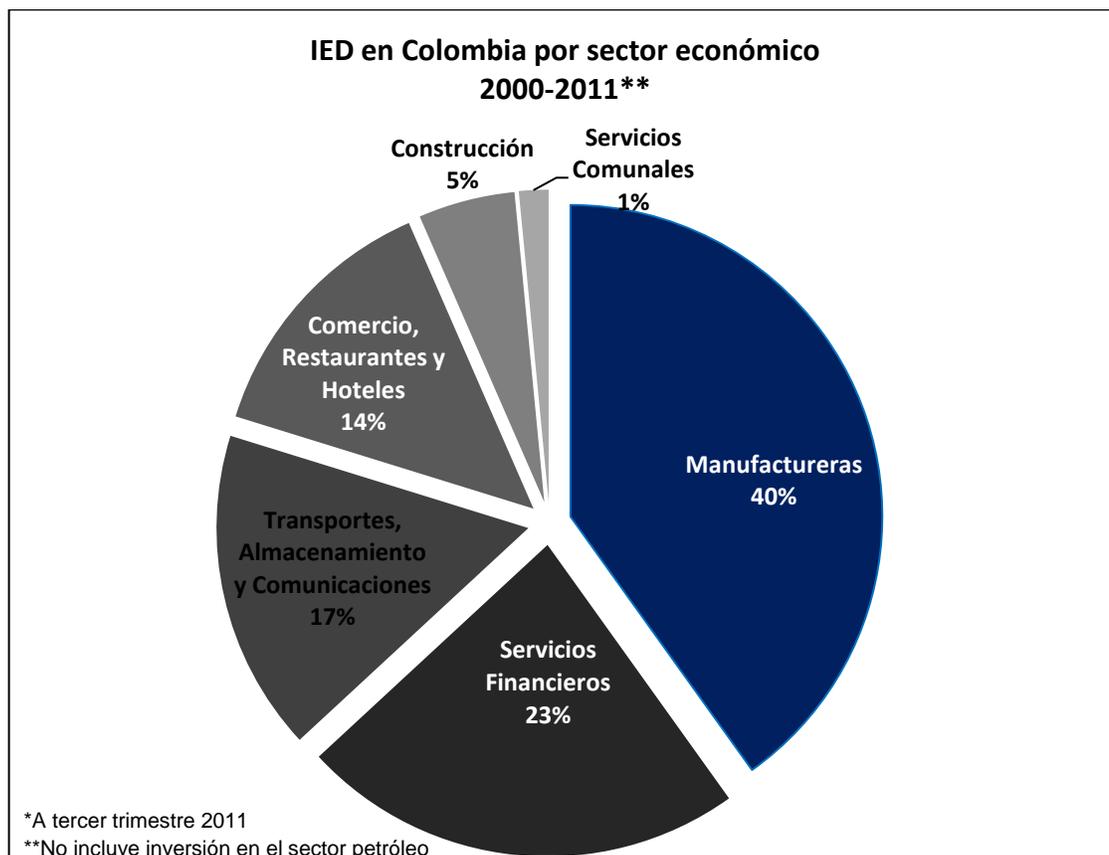
Esta IED ha sido potenciada principalmente por Estados Unidos, Reino Unido y España respectivamente entre 2000-2011. En las graficas contiguas se muestra la inversión realizada por estos países en Colombia exceptuando el sector petrolero y portafolio.

Ilustración 11: Inversión extranjera directa en Colombia según país de origen



Fuente: Elaboración propia, basados en el flujo anual de registro de inversión extranjera del Banco de la República.

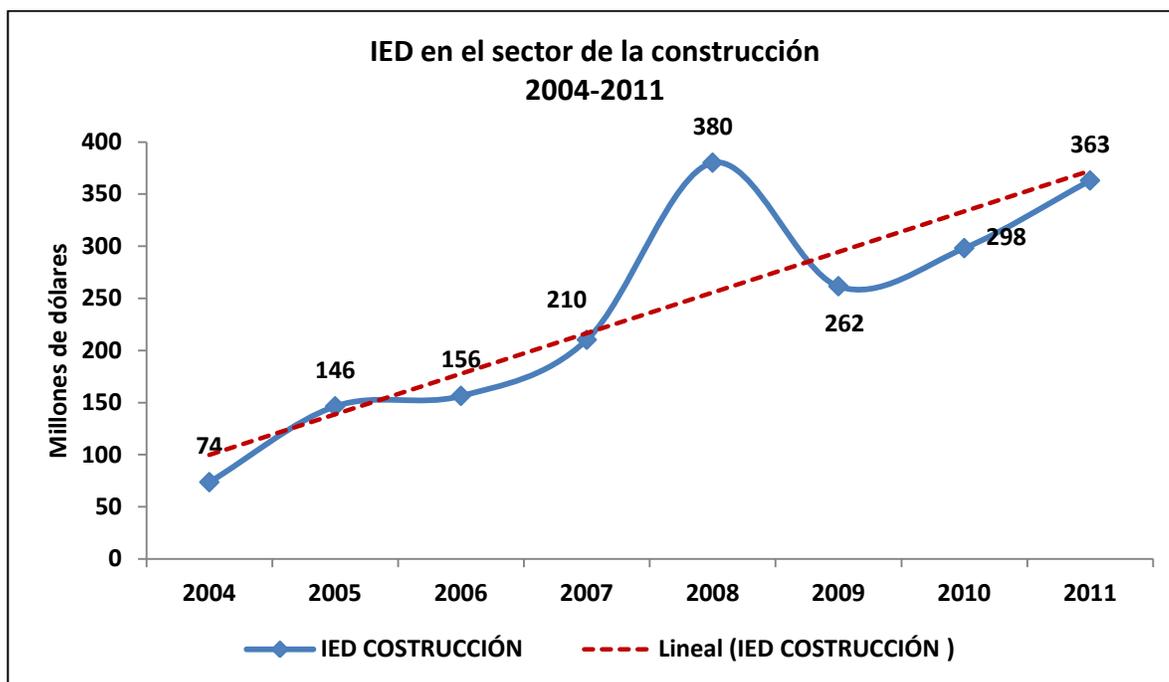
Ilustración 12: Inversión extranjera directa en Colombia por sector



Fuente: Elaboración propia, basada en los datos de la balanza de pagos del Banco de la República

En el sector de la construcción la IED también ha seguido las tendencias económicas crecientes anteriormente mencionadas, en donde para el año 2008 se atrajo 380 millones de dólares, logrando su máximo histórico. Es también importante mencionar que antes del año 2004 la IED en este sector era prácticamente nula por lo que el progreso en esta actividad por medio de capital extranjero ha sido altamente dinámica para la economía y la actividad a nivel nacional representando en este momento el 5% del total de la IED sin contar el sector petrolero.

Ilustración 13: Inversión extranjera directa en el sector de la construcción



Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de la balanza de pagos del Banco de la República

Otro aspecto interesante a observar fue que durante el año 2010 en el cual la inversión estaba disminuyendo a nivel general, en el sector de la construcción la IED aumentó mostrando claros indicios de una reactivación económica más vigorosa que se confirmó durante el año 2011 jalonada principalmente por la industria hotelera y por la ciudad de Bogotá la cual atrae cerca del 78%.

5. SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN BOGOTÁ

Acorde al Observatorio de la región, Bogotá ocupa el puesto 82 entre las 100 ciudades más grandes del mundo, en términos del PIB per cápita. Entre los departamentos de Colombia, Bogotá tiene el cuarto ingreso per cápita más alto, después de Casanare, Arauca y Santander. Sin embargo, el PIB y el tamaño de la población de Bogotá son 30, 20 y 4 veces más grande, respectivamente, que el de estos tres departamentos.

En la última década, las actividades que impulsaron el crecimiento de Bogotá fueron: Construcción (7%), comercio y transporte (6,7%) y almacenamiento y comunicaciones (5%).

En el primer semestre de 2011, en el sector de la construcción los resultados mejoraron y el área aprobada para construcción se duplicó obteniendo el 42% del total en el país. “Igualmente, se aprobaron 4.3 millones de metros cuadrados, es decir, 103% más respecto al mismo período de 2010. Principalmente en el área destinada a vivienda, que aumento 128% y que representó el 85% del área total”¹¹

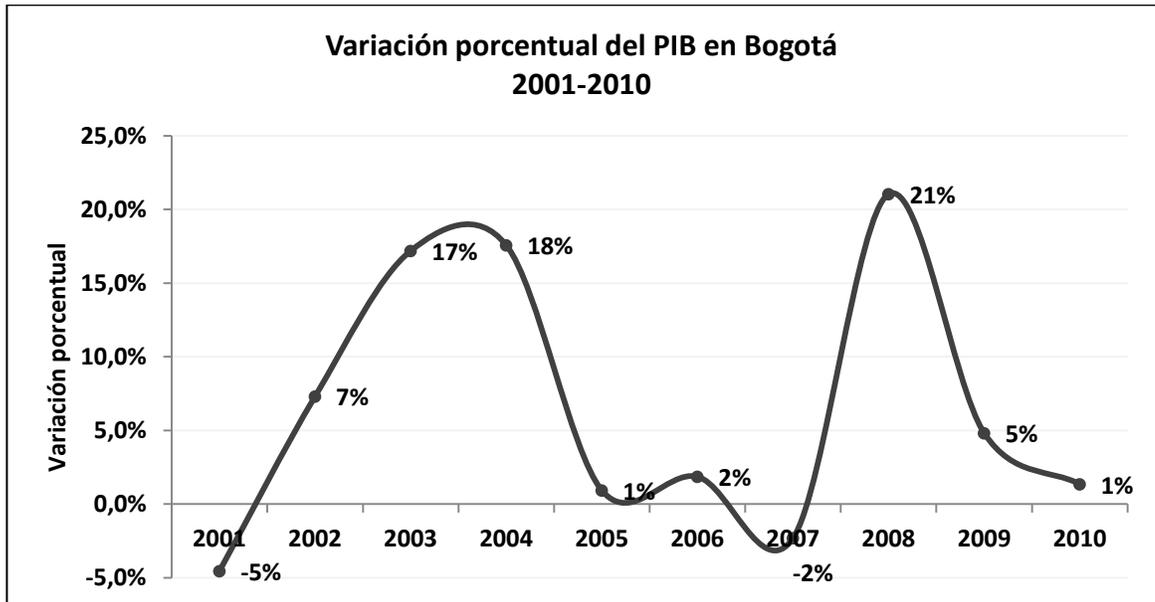
5.1. Producto Interno Bruto (PIB) de Bogotá

Ahora bien, el PIB de Bogotá ha tenido gran fluctuación durante los últimos 10 años, aunque desde el año 2008, ha venido fluctuando de manera decreciente llegando al 5% y 1% para los años 2009 y 2010 respectivamente, según la presidenta de Camacol, esta caída se debió a que el segmento no residencial de la construcción decrecía sin que los otros sectores lo compensaran, también indicó que durante estos años se registraron las menores tasas de crecimiento del índice de costos de construcción de vivienda. Sin embargo como se puede ver en la gráfica durante el año 2010 se ha venido recuperando y para principios de 2011 se prevé una tendencia al alza del 5.7%. Esto se sustenta ya que el tamaño del mercado de la ciudad, cuenta con 7.5 millones de habitantes siendo el mayor de

¹¹ Ver “Observatorio de la región Bogotá – Cundinamarca No. 13”. Cámara de Comercio de Bogotá. 2011

Colombia y en América Latina es la sexta área urbana, después de México, Sao Paulo, Buenos Aires, Rio de Janeiro y Lima.

Ilustración 14: Variación porcentual del PIB en Bogotá



Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de CAMACOL

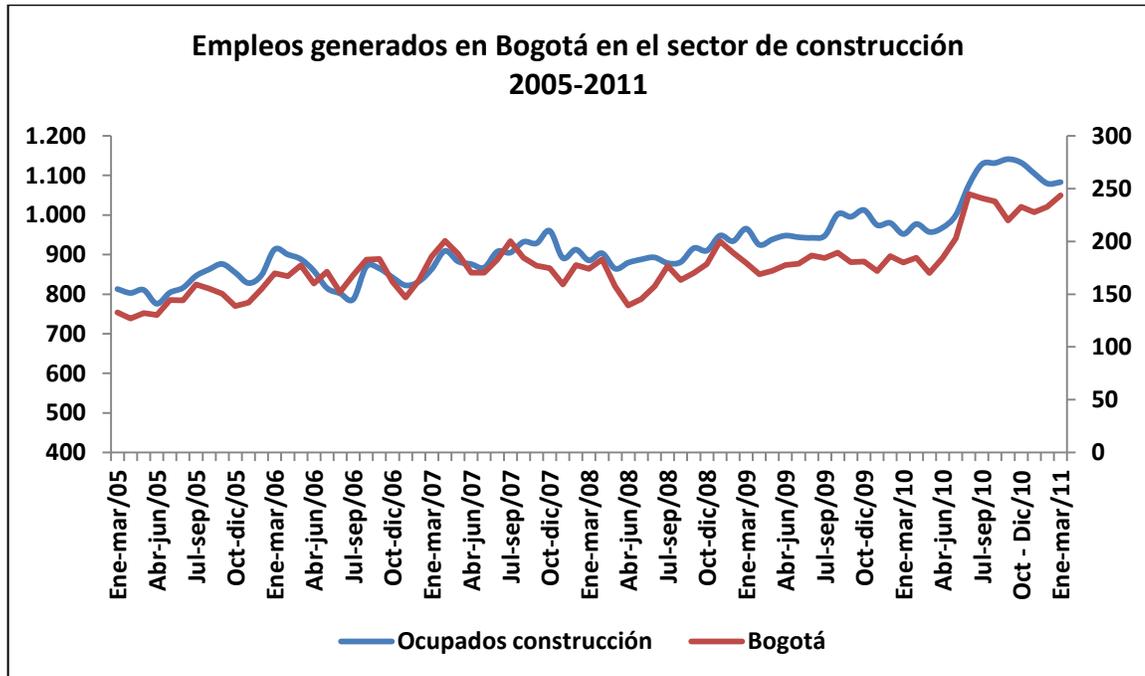
5.2. Empleos generados en el sector de la construcción

Bogotá es la principal ciudad de Colombia donde la tasa de ocupación ha sido la más alta durante los últimos años, esto se debe a que el mercado laboral reacciono favorablemente a la reactivación económica de los últimos 5 años. De este modo, los empleos generados en el sector de la construcción han favorecido a reducir la tasa de desempleo mostrando para el primer semestre de 2011 un promedio de un millón de personas contratadas en el sector.

Uno de los factores principales para este aumento de empleos es la creciente ola invernal que se ha venido presentando en toda la ciudad y que como mencionamos anteriormente ha sido primordial. También se puede observar la creciente llegada de empresas extranjeras a Bogotá gracias a que tiene uno de los

regímenes laborales más flexibles de América Latina y dispone de fuerza laboral joven representando el 24% de la fuerza disponible entre los 12 y 26 años.

Ilustración 15: Empleos generados en el sector de construcción en Bogotá



Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de CAMACOL y el DANE

5.3. Exportaciones e importaciones en Bogotá

En 2010, las exportaciones de Bogotá y su región crecieron 5,5% respecto al 2009 llegando a US\$ 4.791 millones, este aumento en las exportaciones se debe al aumento de los precios (6%), las exportaciones de Cundinamarca (11%) y las de Bogotá (2%).

El principal destino de las exportaciones de Bogotá fue Estados Unidos con el 22,7% de las ventas naciones (US\$ 608 millones), seguido de Ecuador y Venezuela con 16,9% y 12,9% respectivamente.

Durante los últimos 4 años, las exportaciones de los materiales de exportación tuvieron una gran caída causada por la crisis hipotecaria y financiera

experimentada en Estados Unidos durante el 2008 y 2009, repercutiendo de manera directa en el sector.

Ilustración 16: Comportamiento de las exportaciones Bogotá – Cundinamarca del sector de construcción

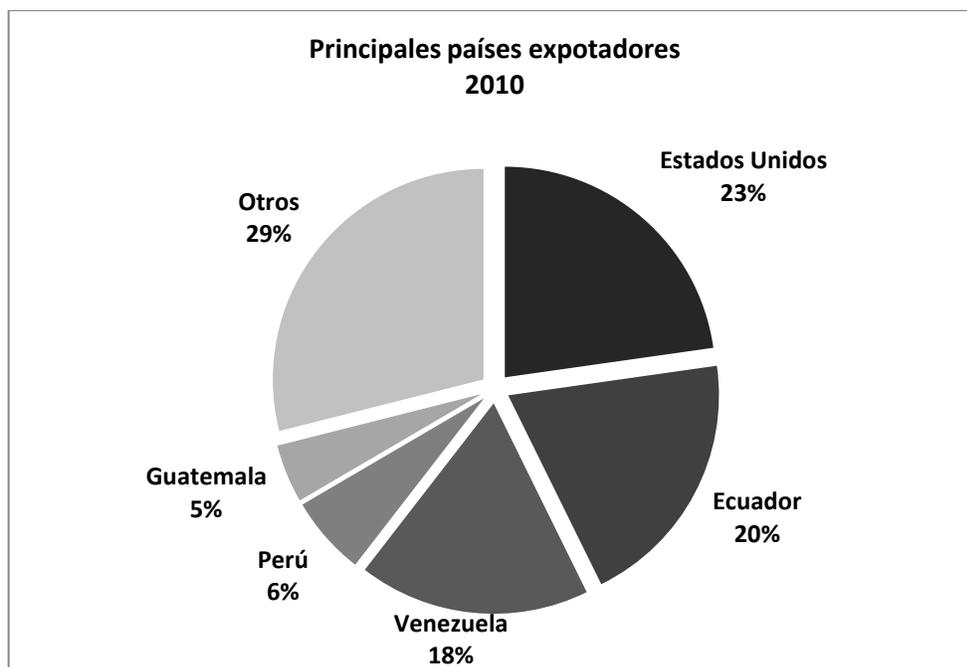


Fuente: Elaboración propia, basados en Bogotá Exporta de la Cámara de Comercio de Bogotá. (CCB)

Como se puede observar las exportaciones pasaron de US\$ 43 millones en el 2007 a US\$ 36 millones en 2010. El aumento de esta actividad depende en gran medida de los socios comerciales que ayuden a la producción y comercialización de los productos en el mercado internacional.

Los principales países de exportación han sido tradicionalmente los países de América Latina, sin embargo, en 2010, el 22,8% de las exportaciones se concentro en Estados Unidos con US\$8.392 millones, seguido de Ecuador US\$7.350 millones, Venezuela US\$6.565 millones, Perú con US\$2.243 millones y finalmente Guatemala con US\$1.661 millones. Estos cinco países representaron en el 2010 el 71% de las exportaciones

Ilustración 17: Principales países exportadores en el sector de la construcción de Bogotá-Cundinamarca

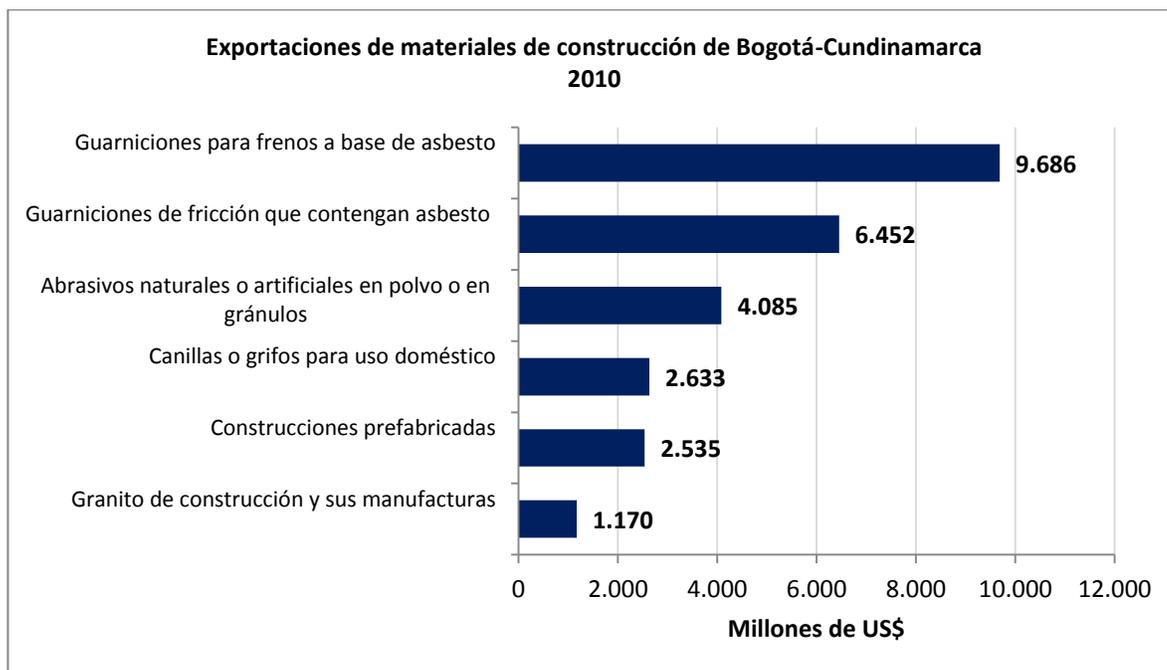


Fuente: Elaboración propia, basados en Bogotá Exporta de la CCB

En 2010, las exportaciones de materiales de construcción llegaron a US\$37 millones, los 10 productos principales representaron el 83% de las exportaciones totales, entre ellos se destacan las de “guarniciones para frenos, a base de amianto (asbesto), de otras sustancias minerales o de celulosa, incluso combinados con textiles u otras materias (US\$ 9,7 millones); guarniciones de fricción (por ejemplo: hojas, rollos, tiras, segmentos, discos, arandelas, plaquitas) sin montar, para frenos, embragues o cualquier órgano de frotamiento, que contengan amianto (asbesto) (US\$ 6,6 millones) y abrasivos naturales o artificiales en polvo o en gránulos, con soporte de otras materias, incluso recortados, cosidos o unidos de otra forma (US\$ 4 millones)”¹²

¹² Ver “Boletín Bogotá Exporta No. 26. Agosto 2011

Ilustración 18: Principales productos exportados



Fuente: Bogotá Exporta de la CCB

Como se puede observar el principal producto exportado son las guarniciones para frenos a base de asbesto con una gran ventaja, liderando las exportaciones con US\$9.686 millones para el 2010 y con incrementos que superaron el 1000% se destaca el granito de construcción y sus manufacturas simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisas respecto al año anterior.

Como hemos podido observar las exportaciones en el sector construcción están orientadas, en su gran mayoría, a la región de Latinoamérica y Norteamérica, demostrando que tienen una posición privilegiada dentro de estos países y además se percibe una tendencia de crecimiento.

En el caso de las importaciones es bastante diferente, la compra a países extranjeros por parte de empresas colombianas ha venido creciendo entre los años 2007 y 2010 de manera progresiva; el 2009 presentó un leve descenso, sin

embargo las importaciones se han mantenido en alza, registrando para el 2010 US\$370 millones.

Ilustración 19: Comportamiento de las importaciones Colombianas del sector de construcción



Fuente: Elaboración propia, basados en Bogotá Exporta de la CCB

Según las cifras del DANE el principal destino de las importaciones es indiscutiblemente Estados Unidos, este país ha sido el principal proveedor de materiales de construcción durante los últimos años. Para el 2010 este país registró una participación del 31%, seguido por China con 18%, Alemania 5% y México con 5,3%

Tabla 3: Principales socios comerciales del sector constructor en Colombia

Puesto	2007	2008	2009	2010
1	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos
2	China	China	China	China
3	Brasil	Brasil	Italia	Alemania
4	México	Alemania	Brasil	México
5	Italia	México	Alemania	Brasil

Fuente: Elaboración propia en base a Bogotá Exporta de la CCB

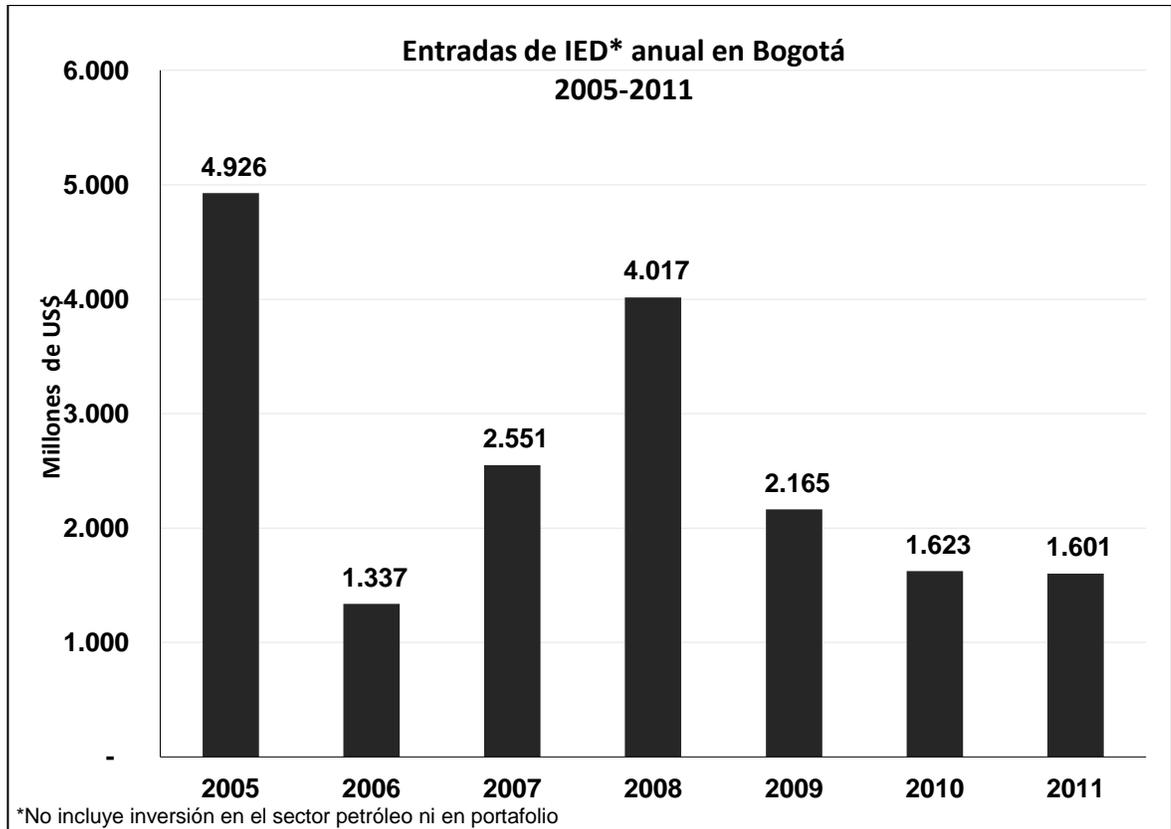
Dentro de los principales productos importados, se encuentran “los demás artículos de grifería y órganos similares para tuberías, depósitos, calderas, cubas y continentes similares no incluidos antes, con el 70,6% del total de las importaciones; válvulas esféricas para tuberías, calderas, depósitos, cubas y continentes similares con el 94%; las demás partes para los artículos de la partida 84.81 con el 87%; Válvulas llamadas "árboles de navidad" con el 7,3% y, finalmente, las demás válvulas de compuerta con el 87%”¹³. Siendo los principales proveedores de estos materiales países como China, Italia, España, Estados Unidos y por Latinoamérica se puede nombrar a Argentina, Chile y Venezuela.

5.4. Inversión Extranjera Directa (IED) en Bogotá.

En años recientes, Bogotá ha recibido grandes sumas de inversión extranjera directa. De hecho excluyendo petróleo y minería, Bogotá ha atraído en los últimos 5 años un promedio de US\$ 2.603 millones, como se menciona anteriormente la mayor entrada de IED fue en el 2005 gracias a la compra de Bavaria S.A por SAB Miller.

¹³ Ver “Boletín Bogotá Exporta No. 26. Agosto 2011

Ilustración 20: Entradas de inversión extranjera directa anual a Bogotá

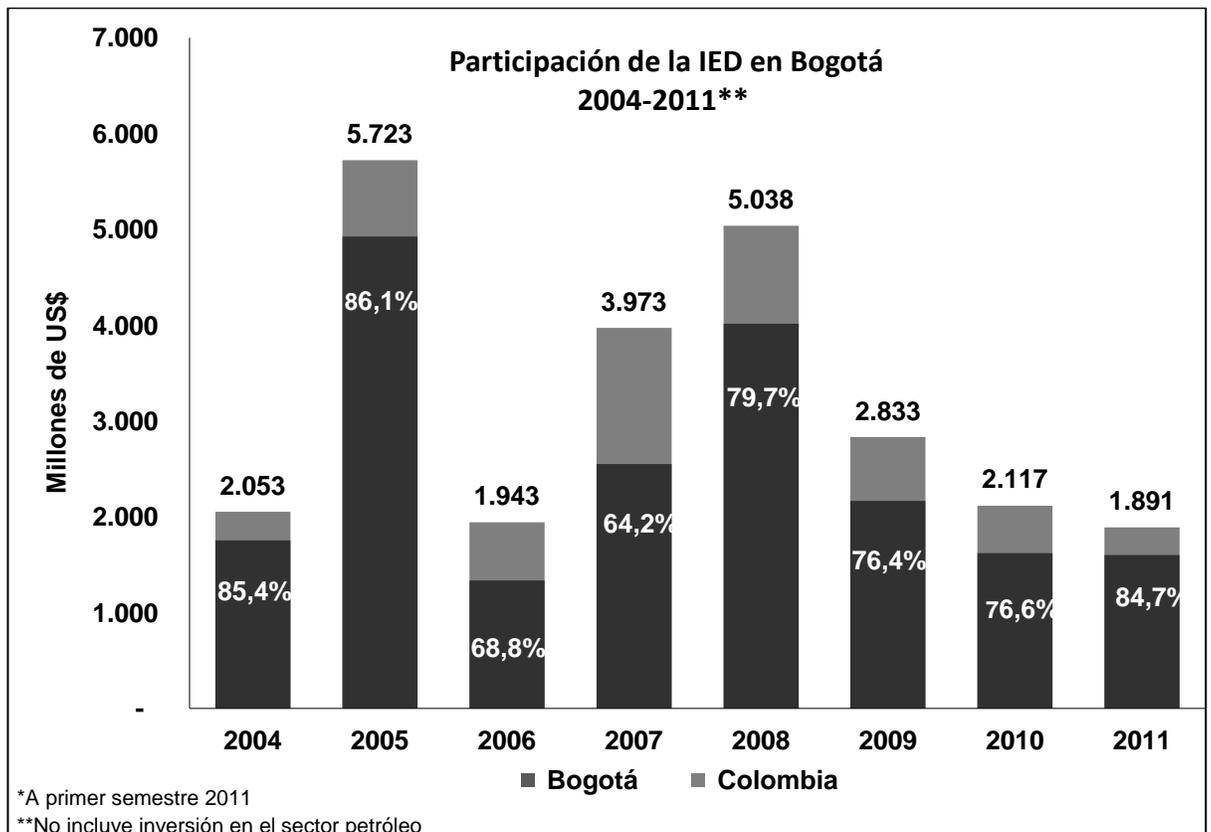


Fuente: Elaboración propia, basados en los registros de inversión del Banco de la República.

Por otro lado la crisis económica que afectó a Europa, Estados Unidos y otros países desarrollados durante los años 2009 y 2010 y en la actualidad hizo que se redujera notoriamente la llegada de IED en el país. Durante los años 2009 y 2010 la cifra bajo a US\$1.623 y US\$1.601 millones respectivamente, sin embargo esta crisis afecto de manera menos gradual a Latinoamérica, puesto que para el 2010 “aumentó un 40% respecto al año anterior y totalizo 113.000 millones de dólares, mientras que las salidas casi se cuadruplicaron y alcanzaron cifra récord de 43.000 millones de dólares, lo que da muestra del gran dinamismo de las empresas

translatinas” mostrando de igual manera el aumento de participación de los países en desarrollo tanto en calidad de receptores y de emisores .

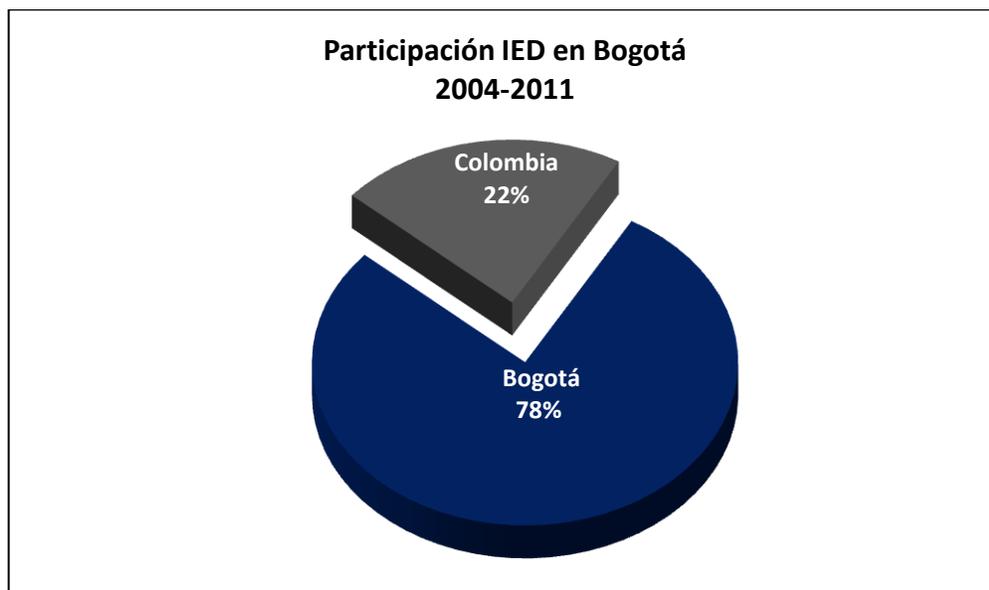
Ilustración 21: Entradas de inversión extranjera directa en Bogotá



Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de los registros de inversión del Banco de la República.

Durante los últimos años Bogotá ha tenido una gran participación en la entrada de capital en el país, para el año 2010 la participación de IED en Bogotá fue de 76,6% y al primer trimestre del 2011 la IED era del 84,7% del total de IED a nivel nacional.

Ilustración 22: Participación de la inversión extranjera directa en Bogotá

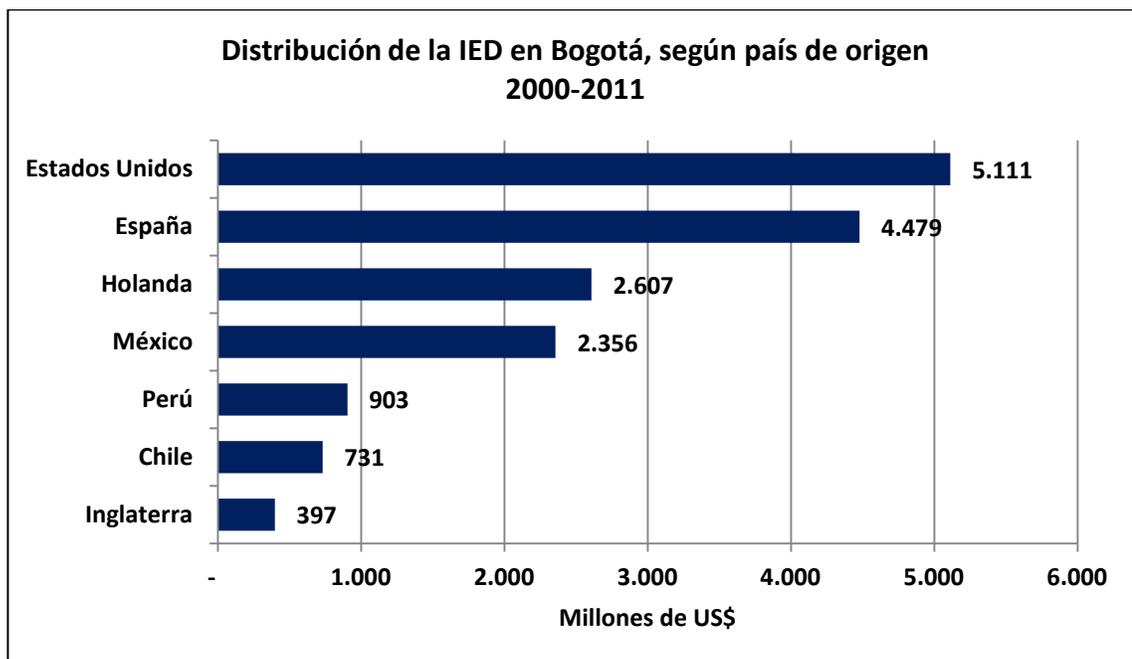


Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de los registros de inversión del Banco de la República

Mostrando que durante los años 2004-2011 Bogotá recibió el 78% del total de la IED nacional, siendo los sectores de comercio, inmobiliaria, construcción, minería, agricultura y hotelería los que más crecieron en este período de tiempo.

Durante el periodo comprendido en los años 2000 – 2011 la IED ha sido incentivada principalmente por Estados Unidos (19%), España (16%), Holanda (10%), México (9%), Perú (3%) e Inglaterra (2%).

Ilustración 23: Inversión extranjera directa en Bogotá según país de origen



Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de los registros de inversión del Banco de la República

Como podemos observar la IED en la ciudad de Bogotá ha tenido un gran crecimiento logrando más apertura económica esto se ve reflejado en las 5.968 multinacionales instaladas en Bogotá durante los años 2004-2010 viendo un crecimiento en estas desde el año 2008; el sector de construcción tienen incidencia directa en estas multinacionales, ayudando a su construcción e instalación en la zona deseada.

5.5. Empresas y obras en el sector de la construcción en Bogotá

Durante 2010, la tendencia a la recuperación con respecto a 2009 siguió en alza; entre los factores que contribuyeron al crecimiento de la economía se destacan la recuperación del dinamismo en las exportaciones y el aumento de la demanda interna; además Bogotá y su región cuenta con “la base empresarial más amplia y diversificada del país: en la región se localizaron cerca de 302.000 empresas, es decir 25% de las empresas en Colombia. Así mismo, es la región donde se crean

más empresas cada año. En efecto, en 2010 se conformaron 64 mil empresas, de las cuales 66% corresponden a personas naturales y 34% a sociedades¹⁴

En 2010 se crearon 21.818 sociedades, 21,7% más que el año anterior. El 95,5% se conformaron como microempresas con un capital constituido del 50,5%, en segundo lugar, las pequeñas empresas conforman el 3,7% con 22,2% de capital; seguido de las medianas empresas con el 0,6% y con 10,9% de capital, finalmente las grandes empresas con el 0,2% con el 16,4% de capital.

La constitución de empresas según sector económico lo conforman los servicios, seguido del comercio, industria, construcción y otros. Para el caso de la construcción como vemos en la tabla de constitución de sociedades, el aumento del número de empresas fue de 488 en el 2010 respecto al 2009. Durante el 210 se constituyeron 21.818 empresas, de las cuales 237 tienen en su organización jurídica o sociedad que son “extranjeras” aumentando el capital en \$3.963 millones respecto al 2009.

Tabla 4: Constitución de sociedades, para el sector de la construcción

Actividad	Número de sociedades		Capital (millones de pesos)	
	2009	2010	2009	2010
Construcción	1.707	2.195	130.720	232.153

Fuente: Elaboración propia, basados en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

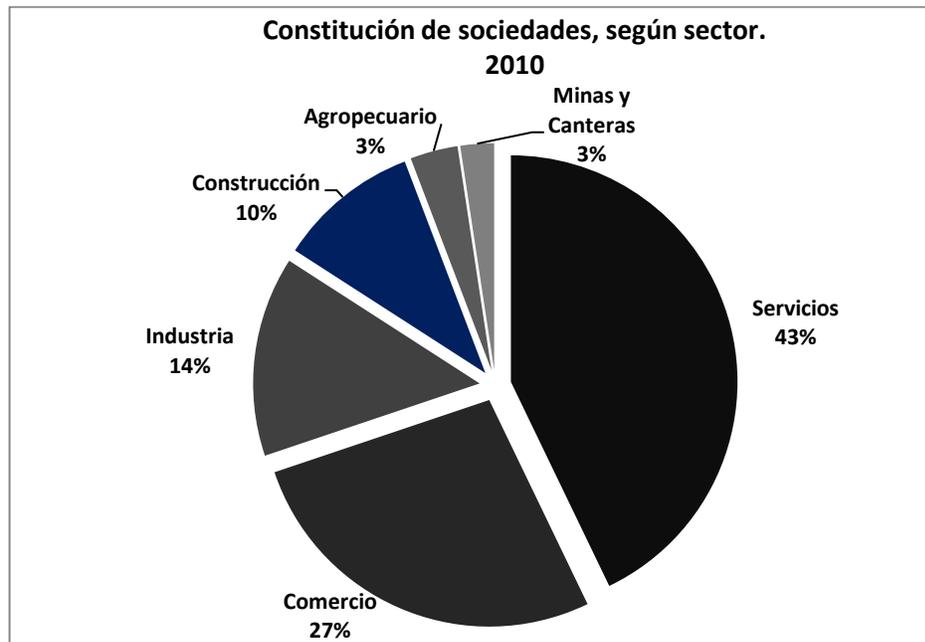
Tabla 5: Constitución de sociedades, según organización jurídica (sociedad)

Sociedad	Número de sociedades		Capital (millones de pesos)	
	2009	2010	2009	2010
Extranjera	204	237	6.800	10.763

Fuente: Elaboración propia, basados en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

¹⁴ Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER) 2010. Cámara de Comercio de Bogotá.

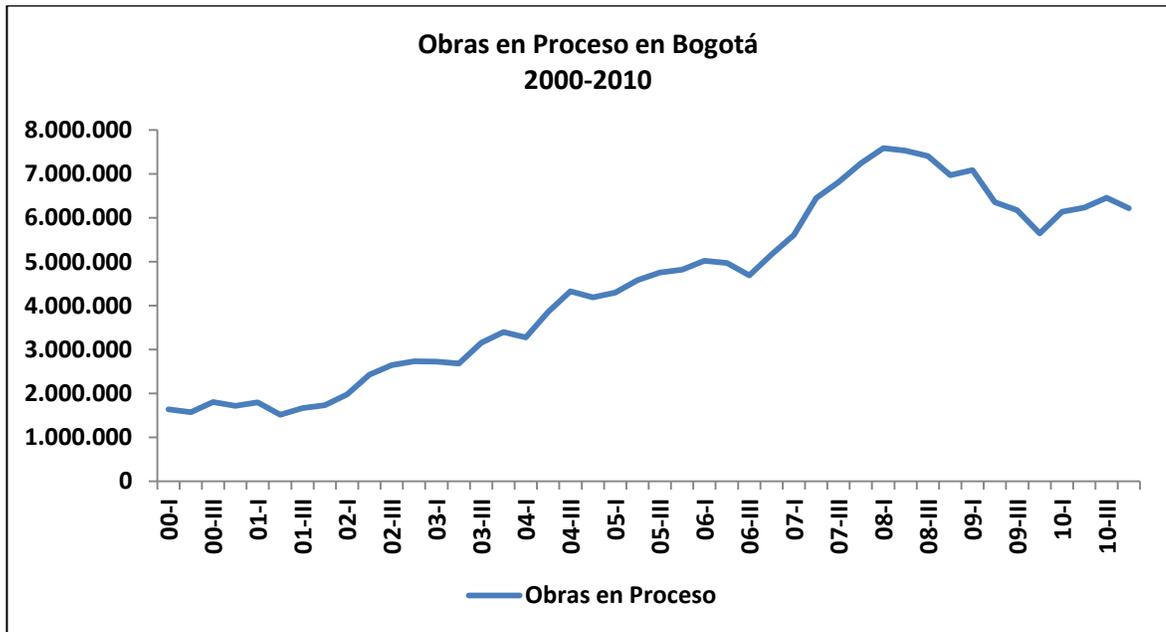
Ilustración 24: Constitución de sociedades, según sector económico



Fuente: Elaboración propia, con base en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

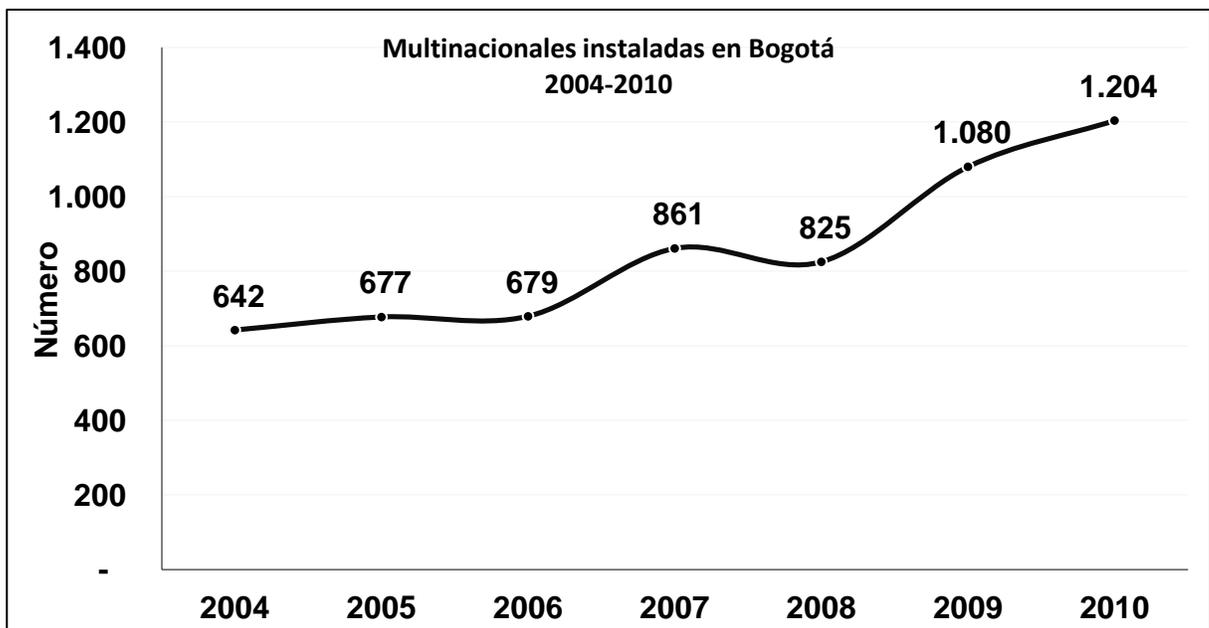
Tanto las obras instaladas como las empresas multinacionales han venido teniendo un aumento similar y como se puede observar en la gráfica de las obras en proceso estas van en aumento para el 2011.

Ilustración 25: Número de obras en proceso en Bogotá



Fuente: Elaboración propia, basados en los datos de FIIC, DANE y CAMACOL.

Ilustración 26: Multinacionales instaladas en la ciudad de Bogotá



Fuente: Elaboración propia, basados en la Cámara de Comercio de Bogotá, Dirección de Estudios e Investigaciones

5.6. Empresas liquidadas en el sector de la construcción en Bogotá

En 2010 se vio un aumento en número de empresas liquidadas, en su mayoría microempresas que se encontraban vinculadas a las actividades de servicios y de comercio; con estas empresas liquidadas se ven algunos efectos negativos como lo son la pérdida de capital, el esfuerzo y la iniciativa de los empresarios emprendedores y el mayor impacto es que se ve limitada la posibilidad de generar mayores ingresos y empleos.

En 2010 el número de empresas liquidadas fue de 3.826 superando el promedio de los últimos cinco años (3.672 empresas liquidadas). El capital de las sociedades en liquidación aumentó en 72,8% con respecto al año anterior llegando a \$1,3 billones, encontrándose la mayor parte en Bogotá. La mayoría de las sociedades liquidadas según el tamaño eran microempresas (3.223) y pymes (536). Por su parte las grandes empresas que liquidaron aumentaron de 29 en 2009 a 74 en 2010.

Tabla 6: Liquidación de empresas según tamaño en Bogotá y la región

Empresa	Número de sociedades		Capital (millones de pesos)	
	2009	2010	2009	2010
Grande	29	74	343.018	754.420
Mediana	118	177	172.105	212.238
Micro	3.001	3.223	147.520	248.780
Pequeña	418	352	93.444	91.141
Total	3.566	3.826	756.087	1.306.579

Fuente: Elaboración propia, con base en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

La mayor cantidad de empresas que se liquidaron por el sector económico se encontraban en servicios (47,2%), seguido de: comercio (28,8%), Industria (12,8%), construcción (6,6%) entre otros. Para el sector de construcción se encontró que el número de empresas liquidadas aumentó pasando de 240 en el 2009 a 253 en 2010. También se puede observar que las empresas en sociedad

extranjera a disminuyo pasando de 51 en 2009 a 45 en 2010. “Entre los factores que pudieron llevar a la liquidación de las empresas se identificaron: la falta de un plan de negocio para crear la empresa; la falta de planeación estratégica para orientar la operación, funcionamiento y consolidación; el bajo conocimiento de los temas de gestión, administración y financiero, y la falta de un plan de mercadeo y ventas, para posicionar los bienes y servicios en el mercado, consolidar una marca, identificar y fidelizar los clientes y gestionar los proveedores y la competencia”¹⁵

Tabla 7: Liquidación de empresas según tamaño en Bogotá

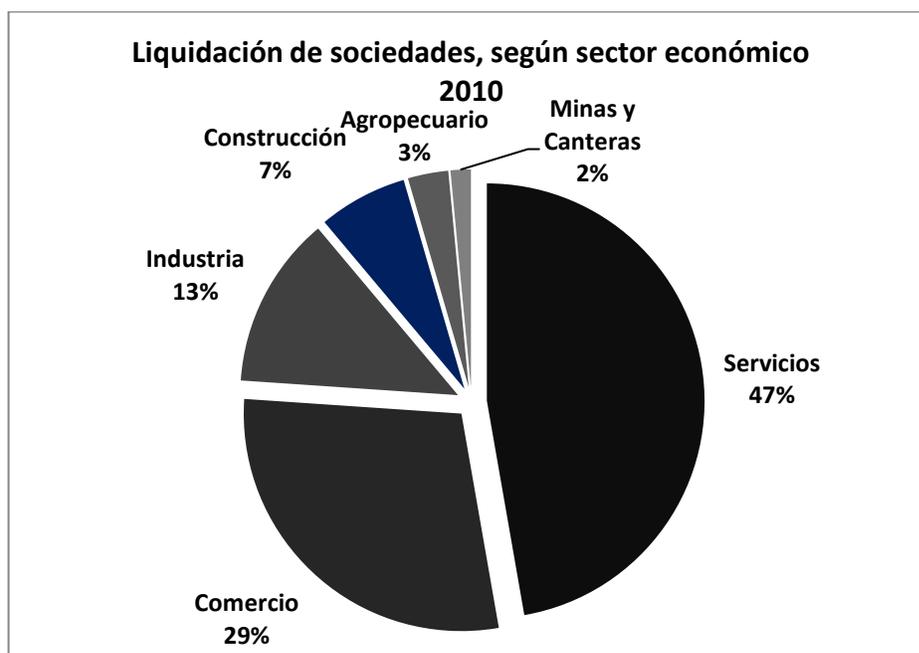
Empresa	Número de sociedades	Activos (millones de pesos)	Pasivos (millones de pesos)
Grande	10	110.488.672	140.907.729
Mediana	9	21.549.492	28.698.648
Micro	5	95.468	3.440.023
Pequeña	26	17.670.080	33.424.009
Total	50	149.803.712	206.470.409

Fuente: Superintendencia de Supersociedades

La mayor cantidad de empresas liquidadas en Bogotá son las pequeñas empresas (52%), seguidas de las grandes (20%), medianas (18%) y micro (10%). Como se puede observar en la tabla anterior, el pasivo es mucho mayor que el activo mostrando un déficit de capital cercano a los \$ 57 millones de pesos. Las liquidaciones de estas empresas se deben en varias medidas a las razones expuestas anteriormente.

¹⁵ Ibíd.

Ilustración 27: Liquidación de empresas, según el sector económico.



Fuente: Elaboración propia, con base en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

Tabla 8: Liquidación de sociedades, para el sector de la construcción en Bogotá y la región

Actividad	Número de sociedades		Capital (millones de pesos)	
	2009	2010	2009	2010
Construcción	240	253	184.701	93.205

Fuente: Elaboración propia, con base en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

Tabla 9: Constitución de sociedades, según organización jurídica (sociedad)

Sociedad	Número de sociedades		Capital (millones de pesos)	
	2009	2010	2009	2010
Extranjera	51	45	6.214	14.904

Fuente: Elaboración propia, con base en el Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER)

6. DESARROLLO DEL PATRON DE INTERNACIONALIZACIÓN: SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA

Con base en la información tratada anteriormente, ahora se identificará el patrón de desarrollo internacional que posiblemente tienen y/o tuvieron las empresas del sector de construcción colombiano, teniendo así una mejor idea de cómo las organizaciones deciden y/o decidieron realizar actividades en los mercados internacionales.

Para empezar a entender este concepto se analizará la ruta de exportación basada en el estudio empresarial llamado “Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: el caso colombiano” (2009), desarrollado por Andrés Mauricio Castro, y en el cual se analizaran las diferentes etapas en donde posiblemente las empresas están, estuvieron o estarán situadas.

6.1. Desarrollo de la ruta de exportación

Este modelo se divide en etapas, las cuales en cierta manera son los pasos que una empresa ha tenido que enfrentarse para entrar en nuevos mercados internacionales.

Etapa 0 - Tomar la decisión de internacionalizarse a partir de un análisis de costo/beneficio y costes de transacción: Como primera instancia, la empresa deber concientizarse de que existen mercados extranjeros y orientarse a estos, los cuales pueden generar beneficios para la organización. No obstante tomar esta decisión no es fácil; y no se debe tomar a la ligera puesto que existen muchos mercados, en donde cada uno de estos puede dar mayores o menores beneficios con su determinado riesgo. Por esta razón las empresas generalmente hacen varios análisis de la viabilidad, rentabilidad y oportunidad que tendrá la empresa en ese mercado; teniendo en cuenta las ventajas competitivas que la harán tener un valor agregado una vez ingrese podrán decidirse porque vía hacerlo.

Etapa 1 – Exportación: en una primera fase en el proceso de internacionalización, las empresas generalmente deciden ingresar a los nuevos mercados extranjeros por medio de la exportación directa e indirecta.

La exportación indirecta se da cuando la empresa es proveedora de algún cliente nacional que a su vez es exportador directo, esta situación es de muy baja inversión y poco control sobre el producto, esta situación se da porque no se puede decidir a quién se le va a vender, pero es un primer acercamiento para tener más conocimiento de los negocios internacionales y del mercado extranjero.

Por otra parte la exportación directa, se da cuando la empresa participa durante todo el proceso de envío, desde la identificación del mercado, clientes hasta el cobro de lo vendido. Esto tiene una mayor ventaja ya que se ejerce un mayor control sobre el producto o servicio, teniendo así mayores conocimientos sobre el mercado y consumidores de este como también de mayores ganancias. Si con este medio se logra tener una información relevante, pertinente y asertiva, las empresas pueden buscar tener presencia comercial y/o producir en el mercado exterior.

Etapa 2 – Empresa como intermediario: Ya después de haber ahondado en el conocimiento del mercado y de alcanzar los objetivos empresariales, las empresa antes de incurrir en inversiones que pueden ser muy riesgosas si no se hace con cautela y paciencia, las empresas por lo general buscan un intermediario para tener un poco más de presencia en el mercado, no solo para vender sus productos con mayor facilidad sino también empiezan a preocuparse por posicionar su imagen de empresa, un claro ejemplo es el de franquicia; a esta se le vende la marca para que esta empresa local la explote en una área geográfica determinada, y así con el pasar de los años observando el comportamiento se pueden tomar mejores decisiones de inversión.

Etapa 3 – Presencia Comercial: Después de haber adquirido más experiencia y recursos en la etapa anterior, las empresas comienza a desarrollar procesos para

lograr una mayor independencia de los intermediarios, esto se busca para tener más control y mayores utilidades, porque cuando se trata de hacer una estructura más plana internacionalmente y el flujo de información desde el cliente a la compañía es más corta, la adaptabilidad de la organización aumenta, y por ende la experiencia y el conocimiento también.

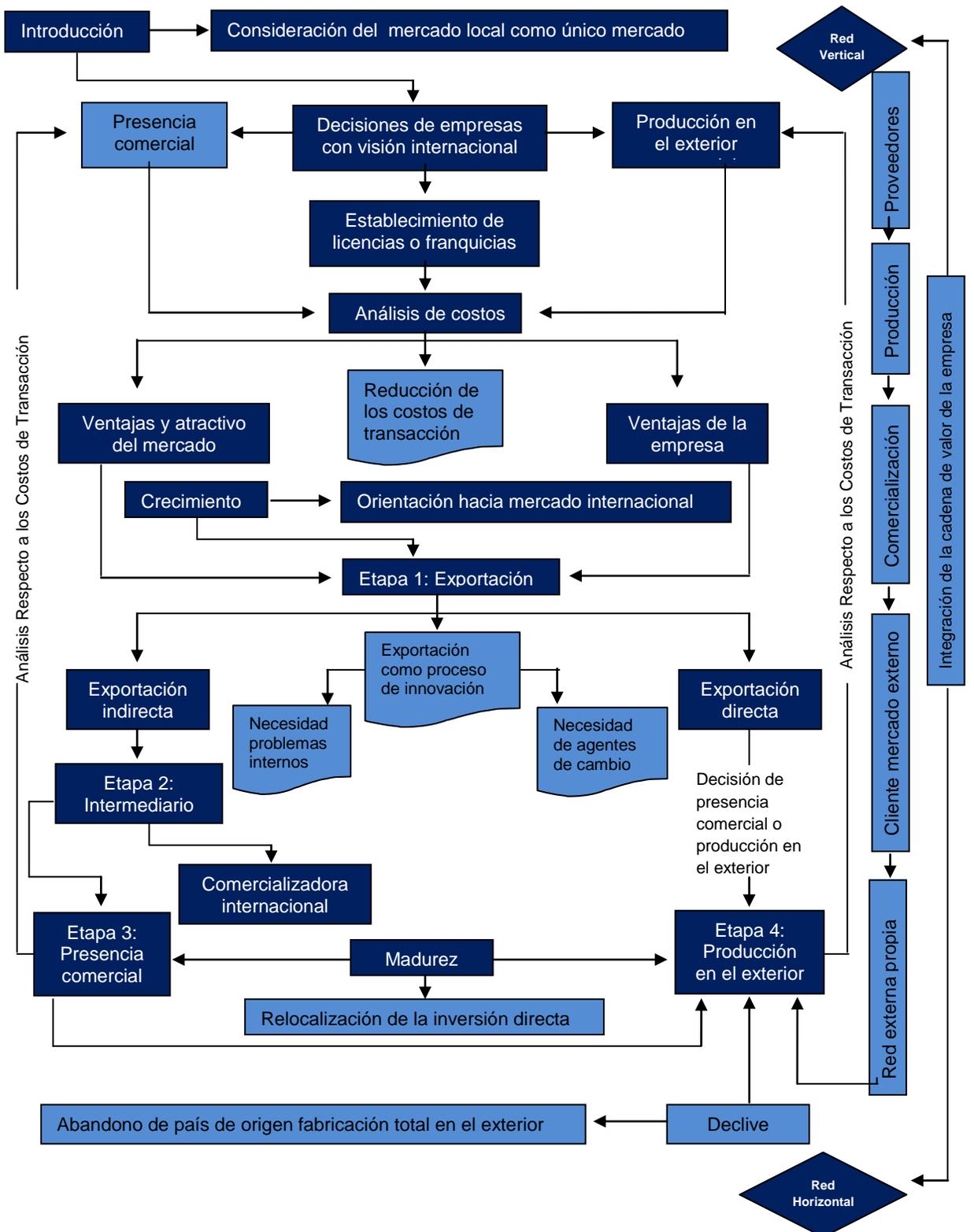
Es en este momento en donde se llega a una madurez, y es aquí en donde se debe buscar el afianzamiento y la perdurabilidad de la empresa en este mercado, conllevándolos a un proceso de relocalizar la inversión, buscando posicionar mejor las marcas y productos.

Etapa 4 - Producción en el exterior: Es aquí en donde el riesgo es el más alto, pero a su vez se tiene más control sobre el negocio. Obviamente por tener que incurrir en inversiones en su mayoría de gran escala, el conocimiento del mercado, la experiencia, y la estrategia empresarial cobran una importancia grandísima para saber encaminar este tipo de inversiones hacia el logro de rentabilidades cada vez mayores con el pasar del tiempo, ya que el fin último es lograr una sostenibilidad económica en el largo plazo.

Etapa 5 – Declive: finalmente esta situación ocurre cuando las empresas deciden abandonar el país de origen para quedarse en la economía extranjera, realizando su producción total en este país. Esta decisión una de las más radicales, ya que cuando se decide abandonar el país de origen es cuando en realidad ya no le genera a la compañía un valor agregado, o una ventaja competitiva que la haga sobresalir en medio de la competencia haciéndole más difícil cumplir sus objetivos empresariales.

Ya habiendo analizado este modelo, queda más fácil clasificar y entender en que parte del proceso de internacionalización se encuentra y/o encontraron, logrando así entender mejor las actuaciones de las organizaciones en entornos donde afectan aspectos de los negocios internacionales.

Ilustración 28: Ruta de internacionalización Sector Construcción



Fuente: Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: caso colombiano

7. RECOMENDACIONES

- Para iniciar un proceso de internacionalización se recomienda como primera medida enfocarse en un mercado donde la distancia psicológica no sea tan grande, para asegurar la entrada y así lograr tener experiencia para cuando la empresa decida ir a mercados más distantes.
- Crear y mantener una relación con los proveedores, asegurándole al sector estabilidad y minimizando de esta manera posibles problemas que se puedan presentar en el futuro.
- Para mantener el crecimiento que se ha venido teniendo en los últimos años se deben implementar índices de productivos para conocer el desempeño y así de esta forma implementar estrategias que ayuden a aumentar la inversión en el sector.
- Antes de empezar un proceso de internacionalización las empresas deben identificar sus ventajas competitivas, y además saber si estas son diferenciadoras en el mercado a donde se quiere ingresar para lograr la sostenibilidad y éxito en el largo plazo.
- Es fundamental que las empresa del sector de la construcción empiecen a concientizarse de las posibilidades y oportunidades que ofrecen los mercados internacionales, esto ayudaría a captar más recursos y apalancar el crecimiento empresarial en el sector.

8. CONCLUSIONES

A partir del análisis tanto de las teorías de internacionalización, y en conjunto con la evaluación del sector de construcción en el ámbito mundial, nacional y regional y el modelo de la ruta de internacionalización se puede mostrar las características que se pueden encontrar en este tipo de patrón, se puede concluir que:

- Los esfuerzos realizados por los autores de las teorías muestran elementos que pueden aclarar el panorama de como las empresas realizan negocios internacionales y de como estas se pueden ver afectadas. No obstante todos los modelos son simplemente una guía y no una verdad absoluta, por esta razón pueden existir aspectos importantes para la realidad que no están contemplados en estas teorías y modelos.
- Toda empresa puede haber o estar en alguna etapa del modelo de internacionalización que puede dar mejores luces para poder captar aspectos importantes de las empresas que realizan o realizaron negocios internacionales.
- El análisis del proceso de internacionalización de una empresa es más significativo si se toman en cuenta empresas líderes, puesto que de esta manera se pueden detectar características del entorno al que van a ingresar.
- Durante la última década el sector de la construcción ha mostrado mayores aspectos de los mercados internacionales como se puede ver en el aumento de la inversión extranjera directa y el incremento de las transacciones comerciales. Esto denota la creciente dinámica de la economía nacional y del sector poniendo en evidencia elementos que

podieron influir en las decisiones tomadas por las empresas que ingresaron a liquidación obligatoria en las que probablemente por la creciente competencia global no pudieron reaccionar debido a su modelo de negocio.

- En términos de la participación del PIB, se puede observar que el PIB del sector de construcción es mucho más volátil que el PIB nacional, mostrando una tendencia al alza durante los últimos diez años a excepción del año 2010 donde la participación fue inferior a la del año anterior, esto se debió a la desaceleración de la economía a nivel mundial.

BIBLIOGRAFIA

- Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: el caso Colombiano. Andrés Mauricio Castro. Editorial Universidad Del Rosario. 2009.
- Documento de investigación. Internacionalización de las empresas colombianas. Casos exitosos: Colombina S.A., Quala S.A. Casa Luker S.A. Harold Beltrán Cruz; Julián David Candela Moreno; Alexandra Gutiérrez Arambula. 2010.
- Documento de investigación. Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas. María Andrea Trujillo Dávila; Diego Fernando Rodríguez Ospina; Alexander Guzmán Vásquez; Gisele Becerra Plaza. 2006.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. DANE; sección Comercio exterior.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. DANE; sección construcción.
- Centro de estudios de la construcción y el desarrollo urbano y regional CENAC. Boletín estadístico: nacional. Colombia y 14 ciudades principales.
- Centro de estudios de la construcción y el desarrollo urbano y regional CENAC. Boletín estadístico: internacional. Colombia y América Latina.

- Centro de estudios de la construcción y el desarrollo urbano y regional CENAC. Boletín estadístico: internacional. Colombia y Unión Europea.
- Cámara colombiana de la construcción CAMACOL. Construcción en cifras 2011.
- Federación Interamericana de la Industria de la Construcción FIIC. Evolución de la economía en los países miembros de la FIIC 2010-2011.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe. 2009-2010.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe. 2010-2011.
- Fondo Monetario Internacional. FMI. World Economic Outlook Database.
- Banco de la República de Colombia. Balanza de pagos. 2011
- Banco de la República de Colombia. Flujos de inversión directa. 2011
- Banco de la República de Colombia. Balanza cambiaria. 2011
- Cámara de Comercio de Bogotá. Observatorio de la región Bogotá-Cundinamarca. Comportamiento de la economía de la Región en el 2010 y perspectivas para el 2011.
- Cámara de Comercio de Bogotá. Informe de Coyuntura Económica Regional. 2010

- Cámara de Comercio de Bogotá. Boletín Bogotá exporta No. 26.
- Artículo América economía “PriceWaterhouseCoopers: crecimiento del sector construcción superará el PIB mundial en diez años” Junio de 2011.