



ESTRATEGIAS DE ARTICULACIÓN DE LAS SUBSIDIARIAS DE EMPRESAS CHILENAS CON INVERSIÓN DIRECTA EN ESTADOS UNIDOS: ESTUDIO DE CASOS

**MAGALI EUGENIA HUERTA VARGAS
PAOLA ANDREA ORELLANA RETAMAL
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN**

RESUMEN

El presente estudio nace como una necesidad de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Talca de conocer más profundamente sobre la internacionalización de los mercados y sus efectos sobre la economía nacional. Respecto a esta materia, se selecciono el estudio de la estrategia de articulación de las subsidiarias de producción, en específico, de propiedad de aquellas empresas chilenas que poseen inversión directa en EE.UU.

Para esto, se utilizo la base teórica que entregan los autores Jarillo y Martines (1991) respecto a estrategia internacional. A partir de esto se identifico las variables que determinan la estrategia de articulación que aplica una subsidiaria de producción, estas son: Integración y Localización. Esto se complemento con el aporte de las alumnas y se obtuvo como resultado un modelo práctico, a través del cual se logro identificar la estrategia de articulación que aplica la subsidiaria de producción más importante de cada una de las empresas multinacionales sujeto de estudio. Urzúa (2000) identifico siete empresas con inversión directa en Estados Unidos, es decir, que realizan parte o el total del proceso productivo en dicho país; las cuales fueron tomadas como población de estudio.

Posteriormente, se diseño un Cuestionario Estructurado Directo para la medición de las variables en estudio y la consiguiente obtención de los niveles de Integración y Localización que determinan la estrategia de articulación de cada subsidiaria. Las empresas finalmente estudiadas fueron: Banco de Chile, Cerámicas Industriales S.A. y Forestal Terranova S.A.

El análisis de los datos arroja los siguientes resultados: las subsidiarias Banco Chile New York Branch (del Banco de Chile) y Terranova Forest Products (de Forestal Terranova), poseen una estrategia de articulación de Subsidiaria Activa; lo que quiere decir que las subsidiarias actúan muy coordinadas con la casa matriz de la empresa y el resto de sus filiales y subsidiarias, y a la vez se encuentran muy localizadas en el mercado en que están insertas dentro de Estados Unidos.

La subsidiaria Briggs Plumbing (de CISA), posee la estrategia de articulación de Subsidiaria Autónoma, debido a que presenta una baja integración con el resto de la empresa y alta localización en su mercado.