



UNIVERSITAT DE BARCELONA

U

B

**Un análisis de los factores determinantes de la inversión directa en
el exterior y del modo de propiedad de las filiales. El caso de las
empresas multinacionales manufactureras catalanas.**

TESIS DOCTORAL

Montserrat Álvarez Cardeñosa

Enero de 2003

AGRADECIMIENTOS

En el apartado de agradecimientos, he de hacer constar en primer lugar a mi directora de tesis, la Dra. María Teresa Costa, que, a pesar de sus múltiples actividades, siempre tuvo tiempo para mí y para esta tesis. He de agradecerle que me haya motivado a llevar a cabo esta investigación sobre inversión directa y empresa multinacional, y que me haya ayudado a llevarla a buen puerto, con una dirección impecable.

También he de agradecer el apoyo de todos mis compañeros de Economía Española, especialmente del Dr. Sanromà, el Dr. García Quevedo y la Dra. Viladecans, que han leído parte de esta obra y me han ofrecido comentarios muy útiles. También he de destacar a los doctores Garrido, García Brossa, Pelegrín, Duch, y Ramos, que en algún que otro momento han tomado contacto con mi investigación de algún modo y que en la mayoría de casos me han proporcionado comentarios puntuales de valiosa utilidad. Una mención especial he de hacer al Dr. Martí Parellada, a quien quiero agradecer la confianza que en mí ha depositado y su apoyo en mi trabajo universitario. Espero no defraudarle y poderle demostrar mi agradecimiento con mi dedicación y esfuerzo. Al igual que también quiero dar las gracias al resto de mis compañeros del Institut d'Economia de Barcelona, dirigido por el Dr. Castells. Y al Departamento de Econometría, Estadística y Economía Española, y a su director el Dr. M. A. Sierra, y a la Facultad de Económicas y a su decano, el Dr. Artís, por permitirme trabajar en un gran entorno.

Asimismo, he de agradecer el apoyo financiero del Institut d'Estudis Autònoms, y el apoyo operativo del Sr. Flamerich y su equipo, para llevar a cabo la encuesta que contiene esta tesis. Finalmente, he de reconocer que esta tesis es deudora de las enseñanzas que he recibido en mis años universitarios, por lo que he de dar las gracias a los profesores que he tenido, y en especial a los doctores Suriñach, López, Alemany, Guillén y García Villar, de Econometría. Esta tesis ha sido posible, además, gracias a la beca de investigación recibida del Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació de la Generalitat de Catalunya.

ÍNDICE

Introducción.....	2
Capítulo 1: Análisis teórico y aplicado de los determinantes de la inversión directa extranjera y del modo de propiedad de las filiales en el exterior.....	17
1.1 Introducción.....	17
1.2 El paradigma ecléctico de Dunning: la teoría más completa sobre determinantes de la inversión directa extranjera.....	19
1.2.1. Antecedentes.....	19
1.2.2 El paradigma ecléctico	25
1.2.3. Otras aportaciones	35
1.3 La teoría de los costes de transacción: la teoría clave sobre métodos de entrada en el exterior.....	40
1.3.1 Antecedentes.....	43
1.3.2. La teoría de los costes de transacción aplicada al estudio de los determinantes del modo de entrada en el exterior.....	47
1.3.3 Otras aportaciones	53
1.4 Estudios aplicados internacionales sobre determinantes de la inversión directa	55
1.5. Estudios aplicados internacionales sobre determinantes del modo de propiedad de las filiales en el exterior.....	77
1.6 Estudios aplicados para el caso español.....	93
1.7 Conclusiones.....	112

Capítulo 2: Base de datos: metodología y análisis descriptivo.....	118
2.1 Introducción.....	118
2.2 Análisis descriptivo de la base de datos empresarial	121
2.3 Características empresariales consideradas.....	129
2.4 Características de los países consideradas	138
2.5 Conclusiones.....	150
ANEXO: Encuesta y sectores industriales usados para variables I+D y publicidad.....	152
Apéndice: Evolución reciente de los flujos de inversión directa españoles y catalanes.....	156
A.1 Evolución histórica de los flujos de inversión directa mundial y español.....	157
A.2 Evolución reciente de los flujos agregados de inversión directa hacia el exterior y procedente del exterior, españoles y catalanes.....	163
A.3 Distribución geográfica de los flujos de inversión directa.....	169
A.4 Distribución sectorial de los flujos de inversión directa.....	180
ANEXO al Apéndice: Apuntes metodológicos.....	189

Capítulo 3: Los factores determinantes de la inversión directa productiva en el exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas: un modelo explicativo.....	196
3.1 Introducción.....	196
3.2 Estimación con variables empresariales.....	201
3.2.1 Especificación y planteamiento de hipótesis.....	201
3.2.2 Resultados.....	217
3.3 Estimación con variables de países.....	223
3.3.1 Especificación y planteamiento de hipótesis.....	223
3.3.2 Resultados.....	236
3.4 Estimación con variables empresariales y de países.....	244
3.4.1 Especificación y planteamiento de hipótesis.....	244
3.4.2 Resultados.....	254
3.5. Conclusiones.....	260
Apéndice 1: Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones.....	266
Apéndice 2: Modelos con variable endógena = cifra de ventas de las filiales.....	270
Apéndice 3 : Modelo de regresión logística binomial con variables locacionales de países: diferentes propuestas de variable endógena.....	274

Capítulo 4: El modo de propiedad de las filiales productivas extranjeras de las empresas multinacionales manufactureras catalanas: un modelo explicativo.....	276
4.1 Introducción.....	276
4.2 Especificación y planteamiento de hipótesis.....	277
4.3 Resultados.....	296
4.4 Conclusiones.....	311
Apéndice: Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones.....	316
Conclusiones.....	318
Anexo a la Tesis : Modelos econométricos Logit y Poisson.....	334
Referencias bibliográficas.....	343

Índice de cuadros

Capítulo 1:

Cuadro 1.1: Variables OLI y características del país, industria y empresa.....	30
Cuadro 1.2: Variables OLI y motivos para la realización de inversión directa	31
Cuadro 1.3: Teorías sobre inversión directa.....	38
Cuadro 1.4: Trabajos sobre determinantes de localización de la inversión directa.....	56
Cuadro 1.5 : Trabajos sobre determinantes de la inversión directa según características de las industrias (sectores en general) receptoras.....	62
Cuadro 1.6: Trabajos sobre ventajas comparadas de propiedad y localización entre países.....	65
Cuadro 1.7: Trabajos sobre inversión directa hacia el exterior según características de las empresas (o industrias) inversoras y según características del país receptor.....	71
Cuadro 1.8: Trabajos aplicados internacionales sobre determinantes de la propiedad de las filiales.....	79
Cuadro 1.9 : Trabajos aplicados internacionales sobre determinantes del modo de entrada al exterior	88
Cuadro 1.10: Estudios econométricos sobre determinantes de la inversión directa extranjera hacia España.....	97
Cuadro 1.11: Estudios econométricos sobre determinantes de la inversión directa de España al exterior.....	104
Cuadro 1.12: Variables determinantes de la realización de inversión directa.....	114
Cuadro 1.13: Variables determinantes de la elección del establecimiento de una filial de plena propiedad.....	116

Capítulo 2:

Cuadro 2.1: Distribución por sectores de las 117 multinacionales manufactureras catalanas del estudio.....	122
---	-----

Cuadro 2.2: Distribución por áreas de las 268 filiales de las multinacionales manufactureras catalanas del estudio.....	123
Cuadro 2.3: Distribución por tamaños (facturación) de las 117 multinacionales manufactureras catalanas del estudio.....	125
Cuadro 2.4 Distribución por peso de las exportaciones de las 117 multinacionales manufactureras catalanas del estudio	125
Cuadro 2.5: Distribución por áreas de las 228 filiales según la propiedad	127
Cuadro 2.6: Distribución por sectores de las 228 filiales según propiedad.....	128
Cuadro A.1: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa procedentes del exterior. España y Cataluña. 1993-2001.....	172
Cuadro A.2: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa destinados al exterior España y Cataluña. 1993-2001.....	176
Cuadro A.3: Distribución sectorial de los flujos de inversión directa procedentes del exterior (Sector industrial y construcción). España y Cataluña. 1993-2001.....	183
Cuadro A.4: Distribución sectorial de los flujos de inversión directa procedentes del exterior (Sector servicios). España y Cataluña. 1993-2001.....	184
Cuadro A.5: Distribución sectorial de los flujos de inversión directa hacia el exterior (Sector industrial y construcción). España y Cataluña. 1993-2001.....	187
Cuadro A.6: Distribución sectorial de los flujos de inversión directa hacia el exterior (Sector servicios). España y Cataluña. 1993-2001.....	188
 Capítulo 3:	
Cuadro 3.1 : Variables consideradas en el modelo econométrico sobre determinantes empresariales de la inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas.....	204
Cuadro 3.2: Determinantes empresariales de la inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas.....	216

Cuadro 3.3: Efectos marginales del modelo ligado al cuadro 3.2.....	217
Cuadro 3.4: Variables consideradas en el modelo econométrico sobre determinantes locacionales (del país de destino) de la inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas.....	225
Cuadro 3.5: Determinantes locacionales (del país de destino) de la inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas.....	235
Cuadro 3.6: Efectos marginales del modelo ligado al cuadro 3.5.....	236
Cuadro 3.7: Variables consideradas en el modelo econométrico sobre determinantes empresariales y de países de la presencia de una filial productiva de una empresa multinacional manufacturera catalana en un país foráneo.....	246
Cuadro 3.8: Determinantes empresariales y de países de la presencia de una filial productiva de una empresa multinacional manufacturera catalana en un país extranjero (modelos de regresión logística binomial).....	253
Cuadro 3.9: Efectos marginales del modelo ligado al cuadro 3.8.....	254
Cuadro A: Determinantes empresariales de la mayor inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas. Cifra de ventas de las filiales.....	271
Cuadro B: Determinantes locacionales (del país de destino) de la mayor inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas. Cifra de ventas de las filiales	271
Cuadro C: Determinantes empresariales y locacionales (del país de destino) de la mayor inversión directa al exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas Cifra de ventas de las filiales	272
Cuadro D: Diferentes propuestas de variable endógena: modelo sobre determinantes locacionales del país huésped.....	275

Capítulo 4:

Cuadro 4.1: Variables consideradas en el modelo econométrico sobre determinantes del modo de propiedad de las filiales productivas en el exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas.....	279
Cuadro 4.2: Determinantes del modo de propiedad de las filiales productivas en el exterior de las empresas multinacionales manufactureras catalanas (modelos de regresión logística binomial)	295
Cuadro 4.3: Efectos marginales del modelo ligado al cuadro 4.2.....	296

Índice de gráficos

Capítulo 1:

Gráfico 1.1: La senda de desarrollo de la inversión con cinco etapas.....	34
Gráfico 1.2: Modelo de Uppsala. Nivel teórico y operativo.....	38
Gráfico 1.3: Modos de entrada en el exterior.....	41

Capítulo 2:

Gráfico A.1: Evolución de los flujos de inversión directa. España. 1993-2001 (millones de euros) (precios constantes de 1993).....	164
Gráfico A.2: Evolución de los flujos de inversión directa. Cataluña. 1993-2001 (millones de euros) (precios constantes de 1993).....	165
Gráfico A.3: Peso de Cataluña en los flujos de inversión directa españoles. Periodo 1993-2001.....	166
Gráfico A.4: Evolución de los flujos de inversión directa manufacturera. España. 1993-2001 (millones de euros) (precios constantes de 1993).....	167
Gráfico A.5: Evolución de los flujos de inversión directa manufacturera. Cataluña. 1993-2001 (millones de euros)(precios constantes de 1993)	168

Gráfico A.6: Peso de Cataluña en los flujos de inversión directa manufacturera españoles. Periodo 1993-2001.....	169
Gráfico A.7: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa procedentes de la Unión Europea. España. 1993-2001.....	173
Gráfico A.8: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa procedentes de la Unión Europea. Cataluña. 1993-2001.....	173
Gráfico A.9: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa destinados a la Unión Europea. España. 1993-2001.....	178
Gráfico A.10: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa destinados a la Unión Europea. Cataluña. 1993-2001.....	178
Gráfico A.11: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa destinados a Latinoamérica. España. 1993-2001.....	180
Gráfico A.12: Distribución geográfica de los flujos de inversión directa destinados a Latinoamérica. Cataluña. 1993-2001.....	180
Gráfico AX.1: Evolución de los flujos de inversión directa. España. 1993-2001 (millones de euros)(precios constantes de 1993). Banco de España.....	190
Capítulo 3:	
Gráfico 3.1 : Modelo jerárquico de la elección de modo de entrada.....	198

INTRODUCCIÓN

El mundo económico actual está inmerso en un proceso de globalización, caracterizado por la existencia en la mayoría de los sectores de una demanda global y una oferta concentrada en unas pocas empresas que operan en el ámbito mundial

A esta fase de globalización se ha llegado después de numerosos cambios operados en la economía internacional. En primer lugar, el proceso de liberalización de los movimientos de capital y la existencia de mercados globales en el área financiera. En segundo lugar, la apertura comercial al exterior de la mayoría de los países (desarrollados y en desarrollo) y su huida del proteccionismo, en el contexto de numerosos procesos de integración regional, y en un marco internacional caracterizado por la aparición de instituciones como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). En tercer lugar, la incorporación de las economías anteriormente planificadas de forma decidida al capitalismo de mercado, el casi único paradigma económico existente actualmente en el mundo. Y, además, como elemento adicional, se ha de hacer constar la aparición de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, que, juntamente con la disposición de medios de transporte cada vez más rápidos, baratos y eficaces, han propiciado que se reduzcan las distancias en el ámbito mundial.

Ya desde Adam Smith y Alfred Marshall, los economistas han puesto mayoritariamente énfasis en la conexión entre crecimiento y apertura hacia el exterior, a pesar de corrientes en contra de este pensamiento, como las del imperialismo o las de centro-periferia. En esta fase actual de la economía internacional, caracterizada por la globalización y las innumerables interdependencias que ésta ocasiona, puede resultar especialmente difícil para los países aumentar su crecimiento y desarrollo si quedan al margen y no se insertan en la economía internacional de forma abierta.

En este proceso de globalización tienen un papel fundamental las empresas multinacionales. Éstas han pasado de seguir un modelo multidoméstico, en el que las filiales eran autónomas y tenían poca relación con la matriz, compitiendo país a país (integración simple), a una estrategia global, en la cual las filiales son tratadas como una parte integrante de la corporación, con una conexión clara con la matriz y el resto de filiales, y en donde se produce una mayor integración, en el sentido de que las diferentes fases del proceso de producción se localizan en función de la estrategia de la empresa (integración compleja), produciéndose, en consecuencia, una competencia a nivel global¹. Además, las nuevas tecnologías permiten la búsqueda de una mayor eficiencia, mediante la separación de funciones, de tal manera que las más intensivas en conocimiento se llevan a cabo en los lugares más

¹ El primer autor que introdujo la distinción entre empresas multinacionales globales y multidomésticas fue Michael Porter (1991).

avanzados, mientras que las más intensivas en trabajo se desempeñan en los países en vías de desarrollo (UNCTAD, 2001). Al mismo tiempo, si bien en la década de 1960 las multinacionales eran pocas, en la mayor parte de las ocasiones de elevada dimensión y con sede en Estados Unidos y algunos países de Europa Occidental, mayoritariamente, en la actualidad, las empresas multinacionales también comienzan a ser empresas de un tamaño no tan elevado y con origen en un gran número de países diferentes.

Las empresas multinacionales son las protagonistas de la inversión directa extranjera, ya que al instalar filiales en el exterior, de nueva creación o mediante la adquisición de empresas ya existentes, realizan una inversión externa que lleva implícito el deseo de control de dicha empresa exterior. Por esta razón se usan indistintamente los términos inversión directa extranjera y empresa multinacional, conceptos que van indisolublemente unidos.

La inversión directa extranjera es definida por el Fondo Monetario Internacional en su V Manual de Balanza de Pagos (FMI, 1993) como la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente en una economía, de obtener una participación duradera en una entidad residente en otra economía diferente a la del inversor. Por tanto, la motivación del inversor en una inversión directa extranjera ha de ser la de ejercer un grado significativo de influencia o control en la dirección de la

sociedad en la que invierte, la cual se convierte en su filial. Normalmente este control es ejercido cuando el inversionista en el exterior posee el 10% o más del capital social de la empresa en la que invierte. En este sentido, cabe remarcar la diferencia existente, según el porcentaje de participación en la empresa extranjera, entre las filiales de plena propiedad y las filiales de propiedad compartida. La literatura teórica y aplicada ha considerado que la sociedad en la que invierte la entidad se convertirá en filial de plena propiedad si el porcentaje de participación en su capital social es igual o superior al 95%; caso contrario, esto es, si la participación está entre el 10% y el 95%, se considera como filial de propiedad compartida. Dunning (1993) sostiene que la inversión directa se diferencia de la inversión en cartera por medio de, básicamente, dos notas distintivas:

1. La inversión directa extranjera se realiza fuera del país de origen de la sociedad que invierte, pero dentro de esta sociedad, con lo que el control permanece con el inversor. En cambio, la inversión en cartera es una transacción de mercado, con lo que el control pasa del comprador al vendedor.
2. Mediante la inversión directa en el exterior se transfiere un paquete de activos tales como capital, tecnología u organización² y, en cambio, en

² Aunque a efectos estadísticos normalmente solo se suele computar los recursos dinerarios implicados en la inversión directa en el exterior, mediante la adquisición o la creación de una sociedad extranjera de plena propiedad o compartiendo dicha propiedad.

la inversión en cartera se transfieren unos recursos específicos (monetarios, normalmente).

Para observar la importancia del fenómeno de inversión directa, en el World Investment Report, 2002 se indica que la tasa de crecimiento anual de los flujos de inversión directa hacia el exterior en el periodo 1986-1990 fue del 24,3%, mientras que los flujos de inversión directa recibida crecían a tasas anuales del 23,6%. En contrapartida, en este periodo, las exportaciones de bienes y servicios crecían a tasas menores, del 15,8% y el producto interior bruto mundial a coste de factores lo hacía al 11,5%. Los datos respectivos para 1991-1995 siguen la misma pauta -15,8% y 20% para los flujos de inversión directa emitidos y recibidos, y 8,7% y 6,5% para el caso de las exportaciones y producto interior bruto-, e igual sucede con los datos para el periodo 1996-2000 -36,7% y 40,1%, para datos de inversión directa y por otro lado, 4,2% y 1,2%, para el caso de las exportaciones y el producto mundial³-, con lo que se observa que en los últimos quince años los flujos de inversión directa mundial han crecido de manera importante, y en mayor medida que el PIB y los flujos comerciales.

Las empresas multinacionales, por su parte, protagonistas de la inversión directa extranjera, cada vez tienen más importancia, de tal manera que las

³En el año 2001, no obstante, ha habido una disminución sustancial de los flujos de inversión directa, como consecuencia del periodo vivido de desaceleración económica e incertidumbre, que supuso el fin del crecimiento de las actividades de fusión y adquisición, que habían vivido un boom espectacular durante 1999 y 2000.

ventas de las filiales de las empresas multinacionales en el mundo fueron en 2001 de unos 19 billones de dólares, el doble de lo que representan las exportaciones⁴. Las 65.000 multinacionales existentes en la actualidad, además, cuentan con aproximadamente 850.000 filiales en el extranjero y ocupan a unos 54 millones de trabajadores. (UNCTAD: World Investment Report, 2002)⁵.

Según se desprende de los datos presentados en los párrafos anteriores, resulta evidente la importancia cuantitativa que tienen las multinacionales y los procesos inversores internacionales en la actualidad. Importancia que también se da en el plano cualitativo; no en vano las multinacionales y sus inversiones ejercen un papel protagonista y poderoso en la actual fase de globalización que está viviendo la economía internacional, condicionando la marcha y el crecimiento de los diferentes países del mundo. Así, decisiones de inversión o desinversión de las empresas multinacionales en determinados lugares y países en función de sus propias estrategias, pueden condicionar el futuro inminente de dicha zona, para bien o para mal. De la misma manera, el hecho de que un país o región sea sede de diferentes multinacionales le puede suponer el ingreso de rentas elevadas y el jugar un

⁴ Además, hay que tener en cuenta que un tercio de los flujos comerciales mundiales son debidos al comercio que se produce entre las diferentes filiales de las empresas multinacionales y que estas filiales representan el 10% del PIB mundial.

⁵ Otro dato que indica la importancia actual de la inversión directa es que si en 1985 eran 17 los países que recibían más de 1.000 millones de dólares de inversión directa (seis en vías de desarrollo), en 2001 eran 54 (28 en vías de desarrollo). Y si en 1985 eran 13 los países que emitían más de 1.000 millones de dólares de flujos de inversión directa hacia el exterior (un país en vías de desarrollo), en 2001 eran 29 (ocho en vías de desarrollo).

papel esencial en la evolución de las decisiones de producción en el mundo globalizado.

A esta dinámica descrita de crecimiento y relevancia del fenómeno de inversión directa extranjera y del papel de las empresas multinacionales no ha sido ajena ni España ni Cataluña. Desde 1996 hasta 2001, mientras que en España el producto interior bruto a precios corrientes creció a una tasa anual acumulativa del 8% y las exportaciones a otra del 14,2% (INE, 2002), las inversiones directas extranjeras lo hacían a un ritmo del 38,5% y las inversiones directas hacia el exterior a uno mayor, del 63,4% (DG de Comercio e Inversiones, 2002). En el caso de Cataluña, las cifras comparativas son incluso más llamativas: el PIB a precios corrientes creció en el periodo a una tasa anual acumulativa del 7%, las exportaciones al 13,3%, mientras que las inversiones extranjeras lo hacían a tasas del 88,5% y las inversiones hacia el exterior crecían un 143,6% anual acumulativo. Por otro lado, desde finales de la década de 1990, se está produciendo un hecho histórico en la economía española y catalana, ya que por primera vez, España y Cataluña se han convertido en emisores netos de inversión directa. Este hecho va unido a la creación de múltiples empresas multinacionales españolas y catalanas.

Por consiguiente, en el periodo reciente se muestra claramente la importancia en nuestro país del fenómeno inversor y sobre todo de la

inversión directa hacia el exterior, que alcanza cifras espectaculares en Cataluña. Habida cuenta de esta tendencia actual y novedosa y dada la importancia de las multinacionales en la fase actual de la economía internacional, resulta pertinente estudiar el fenómeno de la inversión directa en el exterior y centrarse en el comportamiento seguido por la empresa inversora autóctona.

En este sentido, esta tesis analiza el proceso de inversión directa productiva hacia el exterior de las multinacionales manufactureras catalanas. Más en concreto, por un lado, se establece cuáles son los factores determinantes de la realización de inversión directa productiva en el exterior por parte de estas empresas, siguiendo a tal efecto, básicamente, la literatura asociada al paradigma ecléctico dunningniano. Y, por otro lado, como output adicional, y habida cuenta del protagonismo que han adquirido últimamente las diferentes maneras de cooperación entre empresas para invertir en el exterior, y el papel esencial que se le está concediendo en la literatura aplicada, también se investigan las variables explicativas que determinan el que la empresa que invierte en el exterior lo haga mediante filiales propias o que comparta la propiedad con socios, para lo cual la base teórica de referencia es la literatura sobre métodos de entrada en el exterior, que hace hincapié, sobre todo, en la teoría de los costes de transacción⁶.

⁶ Actualmente, las adquisiciones y fusiones (mergers and acquisitions) son las formas más usadas de inversión directa, sobre todo en los países desarrollados. Según datos de la UNCTAD de 2002, en el periodo 1996-2000, el número de adquisiciones y fusiones ha crecido a una tasa media anual del 49,8%. No obstante, durante el año 2001 esta modalidad

La razón de centrarse en Cataluña obedece al hecho de que se estudia el fenómeno de inversión directa en el ámbito de la empresa multinacional autóctona, mediante el método de obtención de datos vía encuesta; de este modo, es recomendable centrarse en un ámbito más reducido para obtener mejores resultados. Y la razón de estudiar el sector manufacturero es porque en Cataluña, a diferencia del estado español, es este sector el más dinámico y no el de servicios. De hecho, en el año 2000, más del 45% de la inversión en el exterior que partió de España con destino al sector industrial, tuvo su origen en empresas ubicadas en Cataluña. Se estudia a nivel microeconómico, porque es el más indicado para analizar el fenómeno, ya que son las empresas individuales las protagonistas de esta inversión, y los factores determinantes están arraigados en ellas. Aunque también en este trabajo se tienen en cuenta las ventajas de localización ligadas a los países en los cuales se produce la inversión directa. Por otro lado, la investigación se centra en el momento actual, debido al hecho de que es precisamente la segunda mitad de los años noventa y principios de este siglo, sobre todo, cuando las empresas catalanas están penetrando de manera decidida en los países extranjeros mediante inversión directa⁷.

de inversión ha experimentado un decrecimiento del 47,5%, similar a las caídas de los flujos de inversión directa que se han registrado en el año 2001 en los países desarrollados.
⁷ Tal y como se analiza en más detalle en el apéndice correspondiente al capítulo 2 de la presente tesis, cuando se describe la evolución reciente de los flujos de inversión directa.

Esta tesis, así, supone un nuevo caso de estudio en el escaso panorama de trabajos aplicados españoles sobre determinantes de la inversión directa hacia el exterior, haciendo hincapié, entre otras cosas, en los factores locacionales de los países huésped de esta inversión directa, o en la consideración conjunta de variables de propiedad/internalización de las empresas inversoras y de localización de los países inversores, temas que apenas han sido tratados en el terreno aplicado español. Además, supone un nuevo caso de estudio en el todavía más escaso campo de los determinantes de los métodos de introducción en el exterior en general. A este respecto, en comparación con los estudios aplicados sobre métodos de entrada que existen en la literatura nacional, aporta como novedad el usar una nueva perspectiva poco explotada en el caso español, esto es, la de considerar específicamente los determinantes entre optar por una filial propia o hacerlo por una empresa conjunta. Además, analiza el caso novedoso de las empresas manufactureras catalanas con inversiones productivas en el exterior. Y todo esto desde un punto de vista integrador y desmenuzando las hipótesis procedentes de la literatura teórica sobre el objeto de estudio que cuentan con amplia ratificación aplicada en el panorama internacional, teniendo como objetivo final el comprobar si en el caso de las multinacionales manufactureras catalanas estas hipótesis también se refrendan.

La estructura de esta tesis es la siguiente. En el primer capítulo se estudian las aportaciones realizadas en el marco de la Teoría Económica sobre los determinantes de la inversión directa extranjera y el modo de entrada seguido; un caso particular del cual es la disyuntiva entre establecer una filial propia o compartida en el exterior. Respecto al primer punto, la exposición se centra en las aportaciones teóricas de Dunning. Análisis que se completa con las aportaciones de la teoría de los costes de transacción aplicadas al ámbito de la internacionalización, para explicar los determinantes del método de entrada en el exterior, y la opción concreta entre establecer una filial plenamente propia o una joint venture. Este capítulo finaliza con el estudio de aquellas investigaciones aplicadas que han permitido avanzar en el conocimiento de las razones que motivan la inversión directa en el exterior y el modo de entrada elegido por la empresa. Se analizan, en primer término, tanto aquellas aportaciones de Economía Aplicada que han puesto su énfasis en las ventajas de localización de los países captadores de inversión directa, como las que se han centrado en el estudio de las ventajas de propiedad de las empresas. En segundo lugar, se exponen los trabajos aplicados que tratan de obtener resultados explicativos sobre los determinantes del método de entrada en el exterior. Se finaliza analizando los trabajos españoles sobre ambos temas (determinantes de la inversión directa y de los métodos de entrada en el exterior), que son mucho menores en número.

En el segundo capítulo se presenta la base de datos que se utiliza en los capítulos tercero y cuarto para estudiar mediante modelos econométricos los factores determinantes de la inversión directa productiva en el exterior de las empresas manufactureras catalanas y la instalación en el exterior de filiales productivas de plena propiedad. En concreto, se presentan y se analizan descriptivamente los resultados provenientes de una encuesta propia y específica realizada a empresas manufactureras catalanas de las que se sabía que a mediados de 2001 tenían al menos una filial productiva en el exterior. En dicha encuesta se solicitaba información detallada sobre la actividad internacional de las empresas y sobre algunas características empresariales concretas. Asimismo, se presentan las características macroeconómicas locacionales consideradas de los países en que están implantadas estas empresas, mediante el uso de datos provenientes de fuentes secundarias. En el caso de las empresas, las variables que se utilizan están relacionadas con su tamaño, su experiencia (mayormente internacional), su capacidad tecnológica y de diferenciación de producto, y la percepción subjetiva de los empresarios sobre la especificidad e intangibilidad de sus activos. Y en el caso de los países, las variables que se usan tienen que ver con su mercado, sus costes laborales, su capacidad tecnológica y de capital humano, sus infraestructuras y sus economías de aglomeración, su inestabilidad económica y política, y la distancia sociocultural que le separa de España y Cataluña. Todas las variables han sido escogidas según la disponibilidad de datos homogéneos, en función de

las fuentes utilizadas (la encuesta a empresas multinacionales manufactureras catalanas y las diferentes bases de datos usadas en el caso de los países: Banco Mundial, UNESCO, *Institutional Investor*, Hofstede, 1980, 2001), y la posibilidad de contrastar las hipótesis establecidas por la literatura sobre el tema.

En un apéndice a este segundo capítulo se revisa brevemente la evolución de los flujos de inversión directa en el exterior y los flujos de inversión directa extranjera en España y Cataluña, tanto considerando los flujos totales como los manufactureros. Del mismo modo, también se analiza la evolución de estos flujos totales por destino geográfico y por sectores. Todo ello en el periodo reciente y más dinámico, 1993-2001, con el objetivo de enmarcar el contexto general del tema objeto de esta tesis. Al mismo tiempo, se presenta de forma descriptiva la evolución geográfica y sectorial mundial, y la evolución de la inversión directa en España y en el mundo en los últimos decenios.

En el capítulo tercero se aplican diversos modelos econométricos para estudiar los determinantes de la inversión directa productiva de las empresas multinacionales manufactureras catalanas. Más en concreto, se pretende contrastar una serie de hipótesis provenientes de la literatura teórica analizada, mayormente asociadas a las aportaciones de Dunning, y contrastadas en el ámbito internacional. En primer lugar, y siguiendo la

diferentes propuestas aplicadas halladas en la literatura, se propone un primer modelo en el que se estudia solamente los determinantes empresariales, aproximadores de las ventajas de propiedad/internalización en sentido dunningniano que inciden en la propensión inversora directa de las empresas multinacionales manufactureras catalanas. En segundo lugar, el modelo propuesto se refiere a las características de los países (que aproximan sus ventajas de localización) que inciden de manera determinante en que capten un mayor volumen de inversión productiva catalana. Y en último lugar, se especifica un modelo econométrico a fin de estimar ambos tipos de características. La modelización econométrica utilizada es el modelo de regresión logística binomial y el modelo de regresión para datos de recuento, siendo las observaciones usadas referentes a empresa, país y empresa/país, respectivamente.

En el capítulo 4 se investiga, mediante un modelo econométrico, qué variables explican la apertura, por parte de las empresas manufactureras catalanas, de una filial productiva de plena propiedad en el exterior en lugar de una filial de propiedad compartida (o joint-venture). Para ello, se contrastan diferentes hipótesis asentadas en la literatura sobre el tema, y basadas mayormente en la teoría de los costes de transacción aplicadas al ámbito de la internacionalización, ampliamente contrastadas en la literatura aplicada sobre el particular. Se utilizan tanto variables relativas a la empresa (y filial), como variables relativas al país extranjero en cuestión. La

modelización econométrica utilizada vuelve a ser el modelo de regresión logística binomial, estando en este caso las observaciones utilizadas referidas a la filial productiva en el exterior.

Como es preceptivo, este trabajo finaliza con la presentación de las conclusiones que recogen los resultados obtenidos en esta investigación, con especial énfasis a las correspondientes a los capítulos tercero y cuarto, por constituir la aportación esencial de este proyecto de investigación.

Capítulo 1: Análisis teórico y aplicado de los determinantes de la inversión directa extranjera y del modo de propiedad de las filiales en el exterior.

1.1 Introducción

En este primer capítulo de la tesis se explica qué factores determinan la inversión directa extranjera y el modo de entrada en los mercados exteriores (un caso particular del cual lo constituye la opción entre establecer una filial propia o compartida), a partir de las principales aportaciones teóricas y aplicadas sobre el tema. Su objetivo es presentar el estado de la cuestión, a través de un panorama que permita situar los aspectos originales que se aportan en esta tesis.

En primer lugar se analiza el acervo teórico sobre el tema objeto de estudio en esta tesis. En el caso de la teoría sobre los determinantes de la inversión directa extranjera, se pone especial énfasis en el paradigma ecléctico de Dunning, la teoría más completa, más aceptada en el ámbito académico, y más usada en los estudios aplicados sobre la materia en cuestión. Y en el caso de la teoría sobre determinantes del método de entrada en el exterior, emparentada con la anterior, se realiza un mayor hincapié en la teoría de los costes de transacción, y su tratamiento posterior en el ámbito de la

internacionalización, habida cuenta de que ha sido esta teoría la más utilizada en el ámbito aplicado sobre el particular.

En segundo lugar, se analizan aquellos trabajos aplicados más importantes y representativos sobre determinantes de la inversión directa extranjera y del método de entrada en el exterior. En el primer caso, se estudian aquellas aportaciones aplicadas que siguen las aportaciones de Dunning, intentando discriminar las variables usadas que aproximan las ventajas dunningnianas de propiedad, internalización y localización subyacentes en estos trabajos. Y en el segundo caso, se hace hincapié en los estudios aplicados que han utilizado la teoría de los costes de transacción -aplicada al proceso de internacionalización e introducción en el exterior-, intentando discriminar las variables referentes a las empresas que se internacionalizan y a los países receptores de la actividad económica de estas empresas, que subyacen en estos trabajos para aproximar las nociones teóricas que se desprenden de la mencionada teoría. En este apartado, en primer lugar, se analizan los diferentes estudios aplicados internacionales, tanto sobre determinantes de la inversión directa, como del método de entrada en el exterior (con especial mención a los trabajos que analizan específicamente la disyuntiva filial propia frente a filial compartida), y posteriormente se dedica un apartado al caso de los estudios aplicados nacionales, españoles y catalanes. Se finaliza el capítulo con una breve exposición de las conclusiones alcanzadas en el mismo.

1.2. El paradigma ecléctico de Dunning: la teoría más completa sobre determinantes de la inversión directa extranjera

El autor británico John Dunning procedió a aglutinar en una sola teoría tres tipos de aportaciones diferentes sobre determinantes de la inversión directa: las ventajas de la empresa de Hymer-Kindleberger, la teoría de la internalización, ligada primordialmente a la obra de Buckley y Casson, y las aportaciones procedentes de la teoría de la localización. En este epígrafe, en primer lugar, se presentan estos mencionados antecedentes, para después centrarse en la exposición de la aportación de Dunning. Finalmente, se muestran otras aportaciones teóricas sobre determinantes de la inversión directa, con especial mención al modelo de las fases de desarrollo de la internacionalización, especialmente adecuado para pequeñas y medianas empresas.

1.2.1. Antecedentes

Antes de la década de 1960, la inversión directa extranjera no tenía una dimensión intrínseca y propia. Era tratada de la misma manera que la inversión en cartera (Iversen, 1935) o que los flujos de comercio internacional (Samuelson, 1948). Así, se consideraba que lo que la determinaba era simplemente el rendimiento diferencial del capital, de tal manera que se produciría inversión directa en aquellos lugares en los que el

capital tuviese rendimientos relativos superiores, es decir, en los lugares donde existiese unos tipos de interés mayores. Ambos modelos aceptaban la existencia de mercados de competencia perfecta y se caracterizaban por ser de corte macroeconómico.

Pronto estas teorías evidenciaron una clara inadecuación a la realidad, como demuestra la paradoja de Leontieff (Leontieff, 1956). Era palpable la necesidad de nuevas teorías y modelos para explicar el porqué de los movimientos de inversión directa, modelos y teorías específicamente diseñados para ella. Y es aquí cuando aparece la aportación de Hymer - posteriormente dada a conocer y extendida por Kindleberger- sobre ventajas de la empresa, dentro de un contexto microeconómico y en el marco de la teoría de la organización industrial. Según estos autores, la razón de la inversión directa en el exterior se encuentra en el hecho de que las empresas inversoras disfrutaban de unas ventajas específicas adheridas a ellas -tales como ventajas de marca y diferenciación de productos, tecnología disponible superior, fuentes más baratas de financiación, habilidades directivas u organizativas, o economías de escala internas y externas-, que las dota de una mayor competitividad respecto a las empresas domésticas y extranjeras que operan en el mercado de destino de su inversión¹. El hecho

¹ Y que compensan los problemas con los que se podría encontrar en esta localización extranjera, tales como costes de transporte y de comunicación a distancia, costes de comunicación y adquisición de la información debido a la probable existencia de otra lengua, falta de familiaridad con las costumbres del lugar y el sistema político, económico y legal o costes debido a la posibilidad de ser discriminada por parte de las autoridades locales al ser una empresa foránea, e incluso por parte de los consumidores o proveedores locales.

de que existan ventajas específicas para la empresa muestra que esta empresa opera en mercados de competencia imperfecta, con barreras de entrada².

La aportación de Hymer-Kindleberger no ha estado exenta de críticas. Buckley y Casson (1976) inciden en el hecho de que no queda claro el origen de las ventajas de la empresa, así como que no se tiene en cuenta los costes de adquisición de las mismas. Igualmente critican a Hymer el no haber incluido las ventajas de internalización de forma explícita y decidida en su explicación, ya que de esa manera no se llega a saber la razón de por qué las supuestas ventajas de la empresa son explotadas mediante inversión directa en lugar de mediante licencias u otro tipo de contratos³.

Buckley y Casson (1976) desarrollan una nueva aportación a la teoría de los determinantes de la inversión directa y al comportamiento de la empresa multinacional, a partir de la teoría de la empresa y de los costes de transacción, cuyos antecedentes se encuentran en Coase (1937)⁴. Sostienen

² Otros autores que se pueden considerar en esta corriente de las ventajas específicas de la empresa son, por ejemplo, Caves (1971), Hirsch (1976), Horst (1972), o Johnson (1970). Caves pone especial énfasis en el hecho de que la principal ventaja de la empresa es la diferenciación de producto. Horst, por su parte, destaca que la ventaja esencial de la empresa es el tamaño. Y Johnson o Hirsch dan especial protagonismo a la tecnología y los conocimientos superiores de la empresa que se internacionaliza mediante inversión directa; tecnología y conocimientos que constituyen, de hecho, un bien público en el interior de la propia empresa.

³ De todas formas, si bien en su trabajo inicial Hymer sólo trata ligeramente el tema de la internalización, en uno posterior (Hymer, 1968) sí que profundiza más en estas cuestiones.

⁴ Coase (1937) explica que la existencia de la empresa, una institución alternativa al mercado para asignar los recursos, se debe al hecho de que usar el mercado conlleva unos costes no incorporados al precio: los costes de transacción, tales como los costes de información sobre cuáles son los precios relevantes, los costes de negociación y conclusión

que la inversión directa extranjera se produce cuando los mercados internacionales están caracterizados por tener fallos, ligados a la existencia de elevados costes de transacción en la compra y venta de bienes intermedios. En esas circunstancias, la empresa que realiza actividades generadoras de valor añadido en el exterior, elegirá la modalidad de inversión directa en el exterior –por tanto, optará por la internalización, esto es, la organización de la actividad en el interior de la empresa- en detrimento de la formalización de contratos como licencias o franquicias, con el objetivo de superar esos fallos de mercado transaccionales. Las dos áreas más proclives a la internalización son la compra-venta de bienes intermedios en ciertos procesos productivos multietápicos y, por encima de todo, la transacción de conocimientos tecnológicos, de producción o de marketing, áreas donde hay más problemas de fallos de mercado de tipo transaccional⁵. El primer tipo de internalización expuesta daría lugar a la empresa multinacional cuando las diferentes etapas del proceso productivo requieran diferentes combinaciones de factores que dé lugar a que sea mejor llevarlas a cabo en diferentes países, según la disponibilidad de esos factores y la ley de la ventaja comparativa, y el segundo tipo daría lugar a la empresa multinacional, además de por motivos de localización, por el hecho de que

de un contrato separado para cada transacción que se realiza en el mercado, o la dificultad de realizar contratos largos completos en los que se pueda especificar todo las posibles contingencias que puedan surgir y qué se espera exactamente en cada caso por las partes en relación a la actuación de la parte contraria. En los casos en que los costes de transacción sean elevados, será conveniente internalizar las actividades en el seno de la empresa, y se hará hasta que los costes de organizar una actividad extra en el interior de la empresa se igualen a los costes de una transacción similar en el mercado.

⁵ Entre las dificultades a la hora de comerciar con conocimientos tecnológicos, destacan el problema de información asimétrica (Arrow, 1962)

el conocimiento es un bien público dentro de la empresa, fácilmente transmisible a través de las fronteras sin apenas costes.

El trabajo seminal de Buckley y Casson fue posteriormente extendido y clarificado por los mismos autores (Casson, 1979, 1987, 1992; Buckley, 1983, 1988). Entre otras aportaciones está la de enfatizar que para que se produzca inversión directa en el exterior, sólo consideran necesario la existencia de una mezcla de ventajas de localización y ventajas de internalización, mientras que niegan la importancia de la posesión por parte de la empresa que se internacionaliza de ventajas específicas de propiedad. Así, Buckley (1988) indica que la empresa localiza sus actividades allí donde sus costes son menores y crece internalizando mercados hasta el punto en que los beneficios de hacerlo compensan a los costes. Por otro lado, Buckley (1988, p.182) y Casson (1987) consideran que si se introdujera las ventajas de propiedad en el contexto de la internalización sería como contarlas dos veces, ya que están implícitas en la consideración del concepto de internalización.

Esta aportación tampoco ha estado exenta de críticas –algunas reconocidas por los autores-, como que es una teoría estática y en cierto modo tautológica, o que es muy difícil de contrastar empíricamente (Agarwal, 1980, Ietto-Gillies, 1992, Tolentino, 1993)⁶.

⁶ Otros autores ligados a la teoría de la internalización son MacManus (1972), Brown (1976), Rugman (1980) o Magee (1977). En concreto, Rugman (1980) considera que

Por otro lado, en el panorama de estudios aplicados internacionales sobre inversión directa, son destacables aquellos trabajos que se centran en investigar las características de los países que atraen la localización de empresas. En estos estudios se destacan factores de demanda, ligados a la amplitud del mercado, a su poder adquisitivo o a su crecimiento, o factores de oferta como la disponibilidad de materias primas o de mano de obra barata, además de otros factores como la estabilidad política-económica o la proximidad con el país inversor⁷.

Estas diferentes aportaciones mencionadas: ventajas de la empresa a la Hymer-Kindleberger, ventajas de internalización a la Buckley y Casson, junto a las aportaciones locacionales mencionadas en el párrafo anterior, fueron tenidas en consideración por John Dunning para realizar una síntesis aglutinadora completa: el paradigma ecléctico, que se ha convertido en la referencia sobre determinantes de la inversión directa extranjera en el ámbito académico teórico y aplicado.

absolutamente todas las teorías en referencia a la explicación de los determinantes de la inversión directa extranjera pueden quedar subsumidas en la teoría de la internalización, siendo de hecho subconjuntos de ella, como por ejemplo la teoría de Hymer-Kindleberger, ya que no es la posesión de determinadas ventajas específicas de propiedad lo que determina la inversión directa en el exterior sino los beneficios derivados de internalizar esta ventaja en el interior de la empresa. Magee (1977), por su parte, se destaca por haber desarrollado la teoría de la apropiabilidad, muy relacionada con la teoría de la internalización, y que indica que cuando la tecnología es nueva la empresa tenderá a apropiársela, debido a problemas de información asimétrica y dada la posible apropiación de la tecnología por parte de la empresa a la que pueda haber licenciado la tecnología.

1.2.2 El paradigma ecléctico

Los fundamentos de esta teoría se encuentran explicados en Dunning (1977), y han sido posteriormente reelaborados por el propio autor en Dunning (1979, 1988a, 1988b, 1991, 1993, 1995, 1998). El paradigma ecléctico de Dunning sostiene que las condiciones determinantes para que se produzca el fenómeno de inversión directa en el exterior o, en otros términos, la realización de actividades generadoras de valor añadido en el exterior por parte de empresas domésticas son:

1. La posesión por parte de estas empresas domésticas de ventajas de propiedad (ownership advantages: O) en relación a las empresas de otras nacionalidades en el mercado concreto en el que se va a actuar.
2. Dado el anterior supuesto, que la empresa perciba como más beneficioso internalizar esas ventajas de propiedad antes que venderlas –las ventajas o los derechos sobre ellas- a otras empresas: Ventajas de internalización (internalization advantages: I).
3. Dado los dos anteriores supuestos, que la empresa perciba que es más beneficioso para ella usar esas ventajas de propiedad internalizadas en una localización extranjera en lugar del propio país, y esto será debido al

⁷ Una síntesis de estos trabajos se recoge en Agarwal (1980), Dunning (1993) o Muñoz (1999).

hecho de que ese país receptor será más atractivo que el propio, debido a unas superiores ventajas de localización (location advantages: L).

El paradigma ecléctico o paradigma OLI establece, de este modo, que cuanto mayores sean las ventajas de propiedad que posea la empresa, y cuanto mayores incentivos tenga la empresa para la internalización de estas ventajas y su explotación en un lugar extranjero, mayor será la probabilidad de realizar inversión directa extranjera y mayor será la propensión inversora. Esta teoría mezcla factores más macroeconómicos, como los referentes a las ventajas de localización, con factores más microeconómicos, como los ligados a las ventajas específicas de la empresa y sus ventajas de internalización, y usa conceptos propios de la teoría de la organización industrial, la teoría del comercio y de la localización, o la teoría de la empresa. Además, pretende servir no sólo para explicar la inversión directa sino también otros tipos de internacionalización, como la exportación o la realización de licencias u otros tipos de contratos, ya que sostiene implícitamente que la empresa decidirá involucrarse en el exterior si tiene ventajas de propiedad, pero decidirá hacerlo por medio de inversión directa, y no a través de contratos, si tiene ventajas de internalización, y por inversión directa, en lugar de exportar, si el país foráneo tiene ventajas de localización.

Por lo que hace referencia a las ventajas de propiedad, Dunning contempla la existencia de dos tipos diferentes. En primer lugar están las ventajas derivadas de la posesión de activos intangibles (o los derechos de propiedad sobre tales activos) y de la estructura de recursos de la empresa (O_a), como la capacidad innovadora, el sistema organizativo y de marketing, la dirección de la producción, la experiencia del capital humano, la experiencia en marketing, finanzas, o el know-how empresarial. Y en segundo lugar, las ventajas de la gestión común, es decir, de la organización conjunta de los activos O_a con activos complementarios (siendo denominadas las ventajas así surgidas O_t), las cuales se dividen a su vez en dos clases de ventajas. Unas primeras son las que poseen las plantas de empresas ya establecidas sobre empresas nuevas y hacen referencia al tamaño, a la diversificación del producto, o a economías de alcance y especialización. Y una segunda clase de ventajas son aquellas que surgen por el hecho de que la planta pertenece a una empresa multinacional y hacen referencia a la flexibilidad operacional posibilitada por las mayores oportunidades de llevar a cabo arbitrajes, cambios de producción y provisión global de inputs, al mejor conocimiento de mercados internacionales, a la posibilidad de aprovecharse de diferencias geográficas en la dotación de factores o en la intervención de los gobiernos, y a la posibilidad de reducir riesgos. Las ventajas referidas como O_a (ventajas de activos) son básicas para las empresas de menor tamaño que comienzan a internacionalizarse mediante inversión directa en el exterior, mientras las ventajas O_t (ventajas de transacción) estarían más ligadas a la

gran empresa altamente internacionalizada que realiza actos adicionales de inversión directa.

En cuanto a las ventajas de internalización, éstas surgen como respuesta a fallos transaccionales de los mercados, como los derivados del hecho de que compradores y vendedores tienen información asimétrica, con lo que se crea incertidumbre en torno a la calidad de lo que se transacciona y el precio adecuado y da lugar al surgimiento de problemas como la selección adversa o el riesgo moral. De que el mercado no tiene en cuenta los beneficios y costes que surgen como resultado de concreta transacción, por ejemplo si un producto es obtenido junto a otro o si un conjunto de inputs da lugar a varios outputs a la vez. O de que pueden haber economías de escala, alcance o de diversificación de producto que solo pueden ser aprovechadas si se procede a la internalización de actividades. De igual manera, también se considera que en determinadas circunstancias el objeto de transacción puede ser un bien público para el que no exista mercado adecuado, como en el caso de la tecnología, con lo cual es mejor internalizar su uso en la empresa antes que confiar en el mercado. Dunning (1988a) contempla la diferenciación entre internalización por apropiabilidad e internalización por coordinación: la primera surge cuando la empresa integrada es capaz de captar el beneficio de la propiedad de activos individuales como los activos tecnológicos y la segunda, cuando la empresa integrada es capaz de captar los beneficios transaccionales derivados de la gestión común de una red de activos

complementarios localizados en diferentes países. Nuevamente, las empresas de reducida dimensión y recién internacionalizadas se benefician más del primer tipo de internalización y las de más tamaño y con mayor tradición en un entorno internacional se benefician en mayor medida del segundo tipo.

Por otro lado, en cuanto a las ventajas de localización, Dunning sigue la teoría de la localización y del comercio internacional para buscar las condiciones que pueden atraer a un país los flujos de inversión directa. Y entre éstas destaca la distribución espacial de los mercados o de los recursos naturales y creados (materias primas o trabajo barato entre los primeros, y tecnología o trabajo cualificado entre los segundos); el precio, la calidad y la productividad de los inputs, los costes de comunicación y transporte, los incentivos a la inversión, las barreras al comercio, la provisión de infraestructuras, o las diferencias culturales, ideológicas, lingüísticas, políticas o de negocios⁸.

En los cuadros 1.1 y 1.2 se expresan diferentes variables OLI, según se considere el nivel de país, sector o empresa y diferentes variables OLI según cuáles sean los motivos que lleven a la empresa a invertir en el exterior.

⁸ Lo más destacable del paradigma ecléctico de Dunning es así la consideración conjunta de los tres tipos de ventajas: de propiedad, de internalización y de localización. Aunque Ethier (1986) sostiene que son las ventajas de internalización las más importantes, es la consideración conjunta de las tres características lo que explica la inversión directa en el exterior (Graham, 1992).

Cuadro 1.1: Variables OLI y características del país, industria y empresa.

<i>Variables estructurales</i>			
<i>Variables OLI</i>	<i>País o región</i>	<i>Industria o actividad</i>	<i>Empresa</i>
Propiedad	Dotación de factores y tamaño del mercado. Política del gobierno respecto a innovación o protección de derechos de propiedad. Relación de rivalidad o cooperación entre empresas. Cultura organizativa	Intensidad tecnológica, naturaleza de la innovación, diferenciación de producto, existencia de economías de escala, economías de alcance.	Estructura de los recursos de la empresa, tamaño, diversificación (experiencia), diferenciación innovación, actitud hacia el riesgo, economías de producción conjunta.
Internalización	Política gubernamental hacia fusiones, legislación sobre precios de transferencia, diferencias entre países en lo que respecta a costes de transacción, hacer cumplir contratos, incertidumbre del comprador, adecuación de la infraestructura tecnológica, educacional, comunicativa.	Si la integración horizontal o vertical es posible o deseable, si las ventajas de internalización pueden ser capturadas en contratos, si existen oportunidades para la especialización del output, si las empresas locales tiene ventajas complementarias a la de las empresas extranjeras.	Procesos organizacionales y de control, actitudes hacia el crecimiento y la diversificación, hacia la subcontratación y contratos como licencias o franquicias, si pueden incorporarse fácilmente procesos de control en acuerdos contractuales.
Localización	Distancia física y psicológica entre países, intervención del gobierno (aranceles, impuestos, actitud hacia inversión directa), costes de producción, mercado.	Costes de transporte, barreras arancelarias y no arancelarias específicas de la industria, naturaleza de la competición entre empresas en la industria	Estrategia de los directivos hacia internacionalización, experiencia internacional, distancia psicológica (cultural, lingüística, legal), actitudes sobre diversificación riesgo

Fuente: Dunning (1993).

Cuadro 1.2: Variables OLI y motivos para la realización de inversión directa

<i>Variables OLI</i>			
<i>Motivos inversión</i>	<i>Propiedad</i>	<i>Localización</i>	<i>Internalización</i>
Búsqueda de recursos	Tecnología, capital, acceso a los mercados, tamaño	Posesión de recursos, posesión de buen sistema de transportes-comunicaciones, incentivos impositivos, costes del trabajo	Control de mercados, asegurar la estabilidad de provisiones al precio adecuado
Búsqueda de mercados	Capital, tecnología, habilidades organizativas y directivas, I+D, economías de escala, capacidad de general lealtad de marca	Costes del trabajo, tamaño del mercado y características del mismo, política del gobierno en cuanto a incentivos a la inversión o a los controles de importación	Deseo de disminuir costes de transacción y de información, o incertidumbre para proteger los derechos de propiedad
Búsqueda de eficiencia	Igual que en el caso de búsqueda de mercados más economías de alcance, beneficios de la diversificación geográfica y provisión internacional de inputs	Economías de especialización de producto y de concentración, costes laborales bajos, incentivos del gobierno huésped a la producción local.	Igual que en el caso de búsqueda de mercados más ganancias de las economías de gestión común, economía de integración vertical y diversificación horizontal
Búsqueda de activos estratégicos	Cualquiera de las ventajas de propiedad anteriores si ofrece sinergias con activos existentes	Cualquiera de las características o recursos contemplados para los otros casos si la empresa es deficiente en ellos.	Economías de la gestión común, reducción de riesgos, ventajas competitivas o estratégicas mejoradas
Comercialización y distribución	Acceso a mercados, productos a distribuir	Mercados locales, provisión de inputs, necesidad de estar cerca de los clientes, servicios post-venta	Necesidad de proteger la calidad de los inputs, necesidad de asegurar la calidad del proceso de ventas, evitar mala representación de los agentes extranjeros externos.

Fuente: Dunning (1993)

Las más recientes aportaciones de Dunning (1995, 1998) constituyen puestas al día del paradigma ecléctico a la luz de los diferentes cambios acaecidos en el panorama internacional, como la proliferación de acuerdos de cooperación estratégica entre empresas (que Dunning denomina capitalismo de alianzas), la mayor importancia de las fusiones y adquisiciones, la mayor trascendencia actual de la búsqueda de activos estratégicos con el acto de invertir en el exterior, especialmente en busca de activos creados (capital tecnológico o humano), o la mayor importancia actual del papel de las economías de aglomeración.

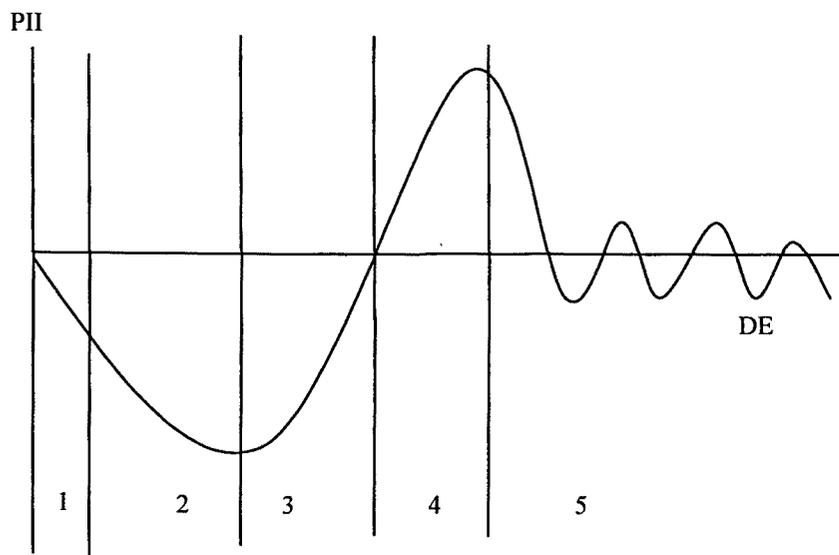
Como críticas al paradigma ecléctico de Dunning se puede mencionar la procedente de Buckley y Casson, sobre que no es necesario considerar las ventajas de propiedad. De igual manera, Itaki (1991) señala que el concepto de ventaja de propiedad es redundante. Y es que, de hecho, en el paradigma ecléctico dunningniano se observa un cierto solapamiento entre lo que son las ventajas de propiedad e internalización (con conceptos como las O_a y las O_t , y la diferenciación entre internalización por apropiabilidad o internalización por coordinación). Otra crítica es la de que sirve mayormente a las grandes empresas que ya están muy involucradas en el proceso de internacionalización mediante inversión directa y no tanto a las empresas pequeñas y medianas que acaban de comenzar el proceso (Alonso 1994, Martínez, 2000). Y del mismo modo se le critica que al considerar tantas variables que pueden incidir en las diferentes ventajas OLI, no se

puede contrastar empíricamente de manera determinante, ya que no se podrá refutar nunca, al poderse encontrar siempre variables significativas para la determinación de la inversión directa que se puedan englobar en alguno de los tres conceptos de ventajas OLI (Ietto-Gillies, 1992, Alonso y Donoso, 1998). Aparte del hecho claro de que carece de un marco teórico con una formalización adecuada y detallada, por lo que a veces ha sido considerado más una taxonomía de posibles determinantes de la inversión directa extranjera, que un modelo teórico en sí.

Y, por último, otras dos críticas que se le han formulado al paradigma ecléctico es la no consideración de factores estratégicos en su configuración y la de ser una teoría estática. Para contrarrestar la primera de estas críticas, Dunning (1991) procedió a incorporar el factor estratégico en su paradigma. Así, en cada momento del tiempo considera que la configuración de ventajas OLI existente viene explicada por la configuración de ventajas OLI que había en el pasado, las estrategias trazadas por la empresa en los momentos anteriores y los cambios en los planteamientos estratégicos del periodo precedente respecto al periodo actual. Por otro lado, para contestar la segunda de las críticas mencionadas, Dunning elaboró el concepto de la senda de desarrollo de la inversión directa (Dunning 1981, 1986, 1991, 1993), extendido por Dunning y Narula (1994, 1998) y Narula (1996). La senda de desarrollo de la inversión directa establece una relación entre la posición de inversión internacional de un país (PII) y su nivel de desarrollo

económico (DE). Según las últimas reelaboraciones de la teoría, esta relación pasa por cinco etapas a medida que aumenta el desarrollo económico del país (gráfico 1.1); siendo clave, en el paso de una a otra, los cambios en las ventajas OLI a los que se enfrentan las empresas foráneas que invierten en el país y las empresas domésticas que invierten en el exterior⁹.

Gráfico 1.1: La senda de desarrollo de la inversión con cinco etapas.



Fuente: Dunning y Narula (1998)

⁹ Un análisis aproximativo para el caso español se encuentra en Álvarez (2001). Asimismo, otros trabajos que estudian la IDP son Buckley y Castro (1998) para Portugal, Ballak (2001) para Austria, o Dunning y Narula (1998) donde se recogen diversos trabajos sobre diferentes países. Estudios no ya longitudinales, sino en sección cruzada para diferentes países se encuentran en Dunning (1981), Tolentino (1993), Dunning y Narula (1994,1998), Narula (1996) o recientemente, ampliando y redefiniendo el concepto y la forma de tratarlo estadísticamente destaca el trabajo de Durán y Úbeda (2001b).

1.2.3. Otras aportaciones

Otra aportación diferente al paradigma ecléctico para explicar los determinantes de la inversión directa extranjera es el modelo de las fases de desarrollo de la internacionalización, ligado a autores de la escuela sueca de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977, 1990, Johanson y Wierdersheim-Paul, 1975), y especialmente adecuado para explicar la experiencia internacional de las empresas pequeñas y medianas. Este modelo se caracteriza por constituir un análisis dinámico de la decisión de internacionalización de las empresas, que es vista como un proceso evolutivo en el tiempo, y por considerar diferentes métodos de entrada en el exterior, no estando tan centrado en la inversión directa.

En este modelo se supone que los agentes están dotados de una racionalidad imperfecta y que se desenvuelven en un entorno de incertidumbre. En este contexto, las empresas optan por adentrarse en el exterior en sucesivas etapas, las cuales se caracterizan por ir de menos a más compromiso de recursos, movimiento que va intrínsecamente asociado a la adquisición de una mayor experiencia y conocimiento¹⁰. Así, comienzan sus operaciones en el exterior con exportaciones puntuales y no regulares, siguen con

¹⁰ El conocimiento es conseguido a través de vivir experiencias en los mercados penetrados. Así, tal como indica Alonso (1994), estaría relacionado con el tipo de conocimiento enfatizado por Penrose (1959), referido al conocimiento tácito, que sólo se puede obtener a

exportaciones mediante agentes o representantes independientes, para, a continuación, implantar una filial de ventas en el exterior, y acabar finalmente con el establecimiento de una subsidiaria productiva¹¹. Esta cadena de establecimiento se produce en cada país entrado. En este sentido, también el modelo establece que las empresas que se adentran en el exterior lo hacen, en primer lugar, en aquellos países o zonas en las que percibe que existe una menor distancia psíquica, que es definida por Johanson y Vahlne (1977) como los factores que obstaculizan el flujo de información entre la empresa y el mercado, y que incluye las diferencias lingüísticas, culturales, en los sistemas políticos, en los niveles educativos o en el nivel de desarrollo industrial¹². A medida que la empresa adquiere mayor experiencia y conocimientos con sus operaciones exteriores, pasa de adentrarse, con la cadena de establecimiento mencionada, de las zonas con menor distancia sociocultural a aquellas zonas con mayor distancia percibida.

partir de un proceso de aprendizaje y experimentación, en contraposición al conocimiento objetivo fácilmente transmisible y codificable

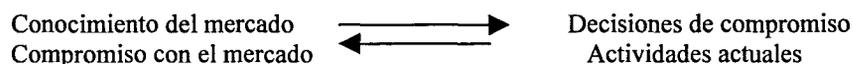
¹¹ La implantación de una subsidiaria comercial en el exterior puede ser vista como la última de las etapas relacionadas con el proceso exportador, o también como la primera de las etapas asociadas a la inversión directa. No obstante, ya que el volumen de recursos comprometidos que esta filial de ventas supone es mucho menor que lo que puede suponer una filial productiva en el exterior y es, por tanto, más parecido a los recursos que se pueda destinar a operaciones de exportación, es más idóneo tomar esta implantación de una filial comercial como el último paso de las operaciones que tienen que ver con el proceso de exportación. La implantación de una filial de producción es, así, un salto mayor, que forma parte del proceso ligado a la inversión directa.

¹² Aunque habitualmente la distancia psicológica puede estar correlacionada positivamente de manera determinante con la distancia geográfica, esto no es siempre así. En España, por ejemplo, está claro que la distancia psicológica con Sudamérica puede ser percibida como mucho menor que con los países del este de Europa, que está más próximo geográficamente.

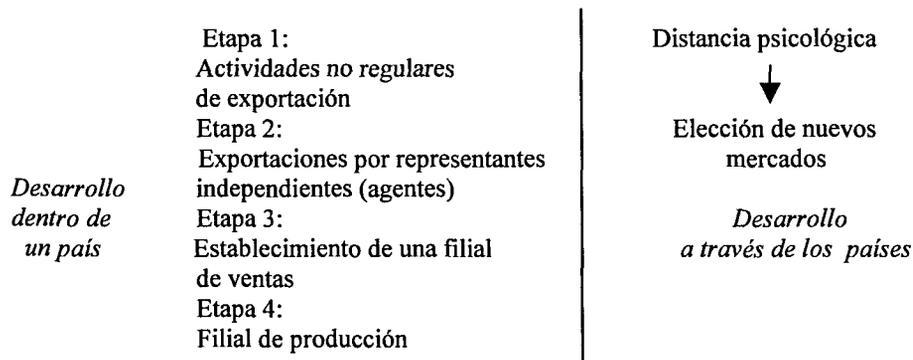
Este modelo es especialmente válido para las empresas pequeñas y medianas, así como para las empresas que se encuentran dando sus primeros pasos internacionales, porque son estas empresas la que menos recursos y conocimientos tienen y, por tanto, son las que más padecen la incertidumbre del entorno (Alonso y Donoso, 1994, Martínez, 2000). No obstante, tampoco ha estado este modelo exento de críticas. Entre ellas destacan, siguiendo a Alonso (1994) y Andersen (1993), la ausencia de un análisis explicativo referente a cómo se inicia el proceso de internacionalización y a la secuencia de las diferentes fases seguidas. El incremento en el conocimiento del mercado lleva a un aumento en el nivel de compromiso internacional y al revés. Pero como ambos están ligados con los recursos comprometidos en los mercados internacionales, se produce una cierta tautología en el modelo, lo que dificulta en grado sumo su operacionalización práctica y su contrastación aplicada. Por otro lado, también parece que es un proceso que no está limitado en el tiempo: no se especifica el momento en que se producen los cambios en las diferentes etapas ni cuánto dura cada una; y hay un cierto determinismo en el proceso: las etapas propuestas parecen una secuencia obligada por el que debe transitar la empresa, sin dejar espacio a elementos individuales propios de la empresa o factores relacionados con el entorno, (Alonso, 1994).

Gráfico 1.2: Modelo de Uppsala. Nivel teórico y operativo.

Nivel teórico:



Nivel operativo:



Fuente: Andersen (1993)

Otras explicaciones sobre determinantes de la inversión directa extranjera son las que aparecen resumidamente en el cuadro 1.3, junto con las aportaciones vistas en los epígrafes anteriores y el modelo de Uppsala.

Cuadro 1.3: Teorías sobre inversión directa

<i>Teoría</i>	<i>Autores más destacados</i>	<i>Aspectos claves</i>
Ventajas de la empresa	Hymer (1960), Kindleberger (1969)	La inversión directa se produce por la existencia en el seno de la empresa inversora de ventajas de propiedad de tipo tecnológico, organizativo, de marketing, que le permiten ser competitivas y compensar las dificultades de operar en un entorno foráneo.
Internalización.	Buckley y Casson (1976)	La empresa que realiza inversión directa internaliza las actividades generadoras de valor añadido en vez de confiar en el mercado, debido a los altos costes de transacción (información, negociación, hacer cumplir contratos) implícitos en el mercado internacional para determinados tipos de operaciones y bienes (como la tecnología)

Ecléctica	Dunning (1977, 1993)	La empresa inversora ha de poseer ventajas específicas de propiedad, en el sentido Hymer-Kindleberger, para invertir en el exterior; así como ha de percibir beneficioso internalizar su actividad en el seno de la empresa (siguiendo la teoría de la internalización). Además, y como novedad, el lugar donde se dirija la inversión directa ha de poseer ventajas de localización, tales como amplitud de mercado, o bajos costes de producción
Fases de desarrollo de la internacionalización (escuela de Uppsala)	Johanson y Vahlne (1977, 1990), Johanson y Wierdersheim-Paul (1975)	La inversión directa es la última de las fases de internacionalización por las que pasa una empresa. A medida que ésta va adquiriendo más experiencia en los mercados internacionales, va aceptando mayores compromisos, hasta acabar por realizar inversiones directas. Asimismo, primero realizará inversiones en aquellos lugares en los que la distancia sociocultural sea menor, para posteriormente, al ganar experiencia, adentrarse en lugares más lejanos culturalmente.
Ciclo vida del producto	Vernon (1966)	La inversión directa en el exterior se produce como consecuencia de las etapas por las que atraviesa el ciclo de vida de un producto. En la etapa de maduración y estandarización del mismo, se producirá inversiones directas allí donde más rentable se convierta la producción.
Comportamiento oligopolista	Knickerbocker (1973), Vernon (1974), Flowers (1976), Graham (1978)	La inversión directa se extiende debido al efecto de seguimiento de las empresas rivales que ya han invertido en el exterior, o para compensar la inversión en el propio país de empresas de otros lugares.
Acumulación tecnológica	Cantwell (1989, 1991)	La inversión directa está ligada a la competencia tecnológica entre empresas y a la acumulación de tecnología en el seno de una empresa
Proceso decisional	Aharoni (1966)	La inversión directa es un proceso decisional en el que tiene una gran trascendencia la estructura organizativa de la empresa y el papel que juegan sus directivos

Diversificación de riesgos	Agmon y Lessard (1977), Rugman (1979)	La inversión directa es contemplada como una vía para diversificar los riesgos geográficamente
Áreas monetarias	Aliber (1970, 1971)	La inversión directa se lleva a cabo por las empresas en áreas de moneda fuerte sobre áreas de moneda débil, porque de ese modo pueden tomar prestado más barato, al cargárseles una prima de riesgo menor que a las empresas domésticas
Aproximación macroeconómica	Kojima (1978), Ozawa (1979)	Distinguen entre dos tipos de inversiones, las generadoras de comercio y las inhibidoras de comercio, siendo las primeras del estilo japonés y las segundas estadounidenses.

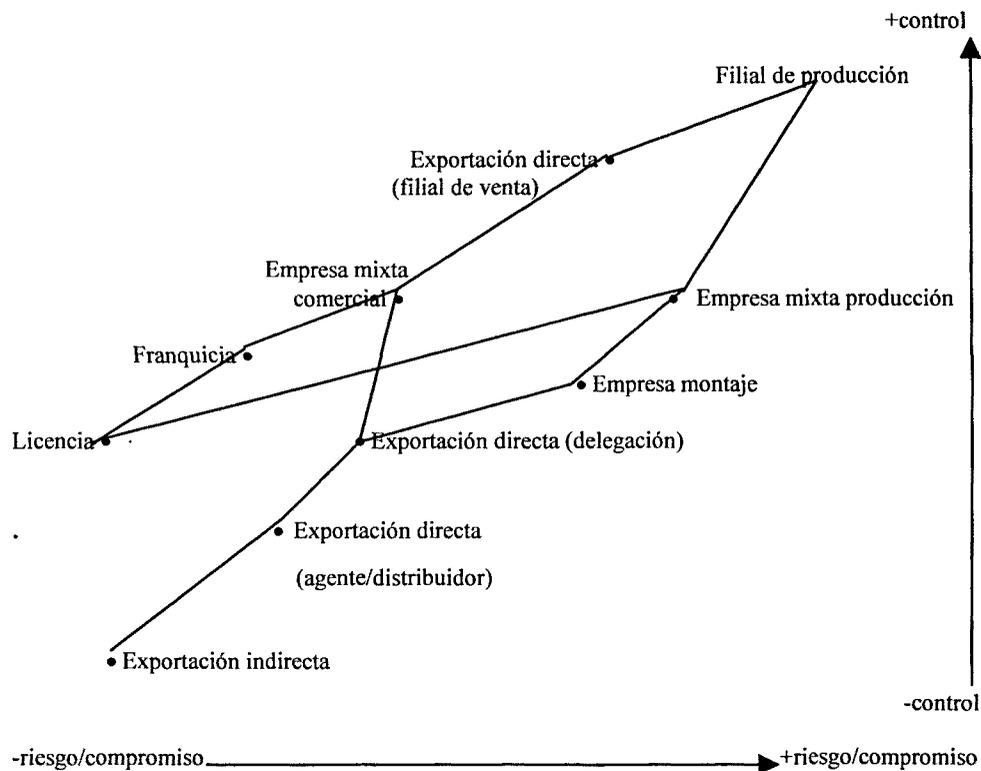
Fuente: Elaboración propia.

1.3. La teoría de los costes de transacción: la teoría clave sobre métodos de entrada en el exterior

Las aportaciones recientes de la literatura sobre internacionalización, especialmente la literatura aplicada, están poniendo especial énfasis en los determinantes del modo de entrada en el exterior por parte de una empresa doméstica, tema que va más allá de cuáles son los factores explicativos de la realización de inversión directa en el exterior. Los modos de entrada en el exterior pueden ser múltiples y cada uno de ellos, además, puede envolver diferentes modalidades (un caso particular es, así, dentro de la inversión directa, la disyuntiva entre filial propia y joint venture, tema de interés en esta tesis). Cada uno de estos modos de entrada tiene una relación concreta con el grado de control que supone, el monto de recursos comprometidos y el riesgo que se soporta. Modos de entrada que impliquen un control mayor

(filiales productivas propias) irán asociados a un mayor beneficio, pero también a un compromiso de recursos mayor, a una menor flexibilidad y a un mayor riesgo soportado¹³. En el gráfico 1.3 se ofrecen algunas de las diversas maneras que puede escoger una empresa para penetrar en el exterior.

Gráfico 1.3: Modos de entrada en el exterior.



Fuente: Rialp (1999a)

¹³ Siguiendo a Hill et al (1990), el grado de control es la autoridad sobre la toma de decisiones operacional y estratégica. Mientras que los recursos comprometidos son aquellos recursos dedicados a un proyecto y que no pueden ser destinados a usos alternativos sin pérdida de valor (cuanto mayores sean los recursos comprometidos en un proyecto, menor será también el grado de flexibilidad de la empresa). Finalmente, por su parte, el riesgo que soporta la entrada en el exterior, tiene que ver con la incertidumbre sobre el entorno y con la posibilidad que se disipen las ventajas específicas de la empresa que se internacionaliza

Diferentes teorías de las vistas en el epígrafe anterior, sobre determinantes de la inversión directa en el exterior, pueden ser utilizadas para explicar los determinantes de la elección del método de entrada en el exterior más adecuado. Así, el paradigma ecléctico de Dunning se puede usar para discriminar entre los métodos de entrada de exportación, licencias, o inversión directa en el exterior; y el proceso de internacionalización de Uppsala, para discriminar entre exportaciones, filiales de ventas y filiales de producción. No obstante, la gran mayoría de estudios aplicados que han tratado el tema de qué determina la elección del modo de entrada en el exterior, se han centrado básicamente en la opción entre establecer acuerdos contractuales en el exterior, formar filiales en la forma de joint ventures o establecer filiales de plena propiedad, es decir, el uso de formas independientes de entrada en el exterior, de formas cooperativas o de formas totalmente integradas (o dos de estas tres opciones, esto es, joint venture frente a filial propia, o de múltiples opciones, graduadas según el grado de control ejercido). Y para explicarlo se han basado mayormente en la teoría de los costes de transacción. En este epígrafe, en primer lugar, se presenta la aplicación de las aportaciones de Williamson sobre costes de transacción al ámbito de la inversión directa mediante autores como Teece o Hennart, y posteriormente se presenta el tratamiento de los costes de transacción en el marco teórico de los métodos de entrada en el exterior, y, más en concreto, respecto a la disyuntiva filial propia o joint venture. Finalmente, se revisan otras aportaciones alternativas a la teoría de los costes de transacción.

1.3.1 Antecedentes

La teoría de los costes de transacción arranca con las aportaciones de Coase (1937). Sin embargo, su trabajo quedó relegado del debate teórico hasta los trabajos de Williamson (1975, 1981, 1985, 1991)¹⁴.

Aunque la teoría de los costes de transacción elaborada por Coase (1937) fue aplicada al terreno de la internacionalización mediante inversión directa por Buckley y Casson (1976), dando lugar a la teoría de la internalización, los conceptos más ligados a los desarrollos de Williamson fueron especialmente tenidos en cuenta por otros autores con interés en estudiar el proceso de inversión directa, notablemente Teece (1983, 1986) y Hennart (1982, 1986, 1991a). Teece, en concreto, establece que el atributo más importante a considerar para examinar si es conveniente o no internalizar la

¹⁴ Williamson considera que usar el mercado para realizar transacciones conlleva costes adicionales a los de producción, tanto costes ex-ante como costes ex-post: costes de información, negociación y escritura de los contratos, o costes de hacer cumplir los contratos y vigilar el respeto exacto a los mismos. Si los costes de usar el mercado para llevar a cabo determinada transacción (costes de producción más transacción) son mayores que los costes de usar la organización empresarial, la solución más eficiente será la de internalizar esta transacción. El contexto económico en el que se realizan las transacciones está caracterizado por la existencia de agentes económicos dotados de racionalidad limitada y proclives al comportamiento oportunista. El hecho de que en las transacciones los agentes sean limitadamente racionales hace que sea imposible llegar a acuerdos contractuales completos, y el hecho de que los agentes muestren comportamientos oportunistas hace que los acuerdos incompletos a los que se llegue sean usados por las partes deshonestamente con el fin de conseguir su propio beneficio a costa del de los demás. Dado estos comportamientos puede ser mejor internalizar las transacciones en el seno de la empresa. Por otro lado, Williamson establece que las transacciones tienen tres dimensiones que determinan la necesidad de usar la organización interna en lugar del mecanismo de precios. En primer lugar, la frecuencia con la que se llevan a cabo las distintas transacciones; en segundo, la incertidumbre del entorno; y en tercer lugar, y como dimensión más importante, la existencia de activos específicos a la relación, es decir, activos que si se usaran en otras relaciones o se usaran por otras partes diferentes a las implicadas, su utilidad disminuiría

actividad en el interior de la empresa es el grado en que las partes han realizado inversiones en activos específicos. Dada esta existencia de activos específicos, es más probable que puedan darse actuaciones oportunistas por parte de otros agentes implicados, que disipen las ganancias derivadas de los activos poseídos por la empresa. Así, según Teece, la empresa multinacional ubicará la planta productiva en aquellos lugares donde los costes de los factores lo hagan más ventajoso respecto a producir en el país doméstico, y la empresa inversora será aquella que posea activos que sean una potencial fuente generadora de ingresos, y que se enfrenten a elevados costes de transacción en el país de destino de la inversión, debido a su alto grado de especificidad, lo que ocurre, por ejemplo, con la tecnología. Si no hay un marco adecuado de protección legal en el país de destino (un adecuado sistema de patentes), la empresa con ventajas tecnológicas puede estar en una situación desfavorable con lo que tenderá a internalizar su actividad. Como aportación esencial, Teece sostiene, además, que determinados conocimientos están dotados de un fuerte componente tácito, así, aun cuando pueda existir un sistema legal de protección sólido, es extremadamente difícil transferir estos conocimientos y más aún cuando éstos están imbricados en la organización como un todo. Los problemas contractuales (de protección) y de transferencia crecerán así con el grado de dificultad del know-how implícito.

totalmente. La mayor frecuencia, incertidumbre, y especificidad de activos hace más conveniente la internalización de actividades en el seno de la empresa.

Por otro lado, Hennart sostiene que el tipo de organización perfecta es aquella que cumple tres características: informar a los agentes de las necesidades de los otros, compensarlos por su comportamiento productivo y controlar la negociación. Si no existiesen costes de transacción, estas funciones serían perfectamente desempeñadas por el sistema de precios. Pero, en la realidad, siempre hay imperfecciones en los mercados, con lo cual los costes de transacción (costes de información, negociación, y hacer cumplir los contratos) serán siempre positivos. Y esto es debido, siguiendo los postulados de Williamson, a la racionalidad limitada y la tendencia al oportunismo de los agentes económicos, en un contexto de incertidumbre del entorno y de información asimétrica entre los agentes. Una manera de solventar estos problemas es con la internalización de las actividades, ya que de este modo se reducirían los incentivos a engañar, ya que se rompería el enlace entre desempeño y output. Y esto es debido a que la organización interna supone un tipo de organización totalmente diferente a la del mercado, en la que los empleados son recompensados por su obediencia a las órdenes de un empresario organizativo centralizado.

Hennart está en total sintonía con el pensamiento y los trabajos de Teece ya mencionados. Aunque añade como novedad el mayor énfasis en la importancia de la reputación de la empresa y la calidad de sus productos, certificados por una marca de prestigio. Las marcas, así, harían la misma función que las patentes. El problema que en este caso se suele producir,

aparte del problema de imitación no autorizada, es que la empresa que recibe el contrato pueda disminuir la calidad de los bienes o servicios realizados. Este comportamiento es muy difícil que pueda ser detectado y serán todos los establecimientos de la marca los que se resentirán.

Aunque hay algunas diferencias entre la aproximación de la teoría de la internalización y la de los costes de transacción en el contexto de las empresas multinacionales, los enfoques de Buckley y Casson son muy parecidos a los de Hennart y Teece. Una de las diferencias que surgen es que los británicos Buckley y Casson defienden que con la internalización de actividades en el seno de la empresa se crea un mercado interno descentralizado que funciona mediante precios-sombra. En cambio, Hennart, sobre todo, y Teece, más vinculados al pensamiento de Williamson, sostienen que al internalizar actividades en el seno de la empresa, no se crea ningún mercado interno, sino que se cambia totalmente el modo de operar: el mecanismo de precios es sustituido por un mecanismo centralizador, esto es, las órdenes del empresario organizativo. No obstante, Rugman (1986) indica que sus diferencias son más de forma que de fondo. Así, aunque en apariencia la obra de Buckley y Casson pueda estar más alejada de los postulados de Williamson que la obra de Teece o Hennart¹⁵, sostiene que los teóricos de la internalización han desarrollado y discutido la mayoría de los casos examinados por los autores más transaccionalistas, como la naturaleza de bien público del conocimiento, la incertidumbre del

comprador, o el riesgo de disipación de las habilidades y conocimientos de la empresa que se internacionaliza. Sin embargo, los teóricos de la internalización como Buckley y Casson no han tratado estos temas en el marco de los conceptos de oportunismo, especificidad de activos, o incertidumbre que caracteriza la obra de Williamson y que sí han sido considerados explícitamente por autores como Teece o Hennart.

1.3.2 La teoría de los costes de transacción aplicada al estudio de los determinantes del modo de entrada en el exterior

Aunque la mayor parte de estudios que utilizan las nociones de la teoría de los costes de transacción para investigar los determinantes del modo de entrada en el exterior han sido aplicados, son de destacar algunas aportaciones teóricas concretas, como Gatignon y Anderson (1986), Hill et al (1990) y Alonso (1994)¹⁶, que incorporan desarrollos teóricos específicos basados en la mencionada teoría y aplicables al problema concreto de la elección del método de entrada¹⁷.

Básicamente, las conclusiones que se desprenden de estos trabajos es que una empresa que penetra en el exterior lo hará mediante el método más

¹⁵ Aunque todos se fundamentan en la obra pionera de Coase (1937).

¹⁶ Otros autores como Buckley y Casson (1998) o Root (1994), también desde el enfoque de los costes de transacción, sostienen interpretaciones similares para el problema de la opción de los diferentes métodos de entrada en el exterior.

¹⁷ Una excepción es Hill et al (1990), que también incluye en su planteamiento otro tipos de variables: las variables estratégicas. Y donde tiene en cuenta la influencia de cuestiones

integrado posible, esto es, filiales propias, si le interesa mantener un control total sobre la actividad. Y esto será así si los activos de la empresa (tecnológicos o de marketing) son específicos y generan una elevada renta potencial, ya que, en este caso, más le interesará a la empresa que se introduce en el exterior proteger estos activos de la posible apropiación indebida del socio con el que colabore, dado el supuesto comportamiento oportunista del mismo. Además, en algunos casos, este know-how empresarial puede ser altamente tácito, difícil de codificar y transmitir, con lo cual se dificultará su compartimiento inteligible con un socio¹⁸. En el mismo sentido, un método más integrado de penetración en el exterior permitirá a la empresa mantener para ella sola todos los futuros potenciales beneficios, con lo que en entornos extranjeros con un mayor crecimiento y prosperidad, le puede interesar penetrar con filiales de plena propiedad.

Pero, por otro lado, un método más integrado de penetración, como una filial propia, implica también que la empresa que se introduce en el exterior soporte un mayor riesgo y un mayor compromiso de recursos (y, por tanto, también una menor flexibilidad). Con lo que, para paliar este hecho, en entornos en los que la empresa padezca una elevada incertidumbre externa e interna optará por métodos menos integrados de penetración en el exterior. Y esto sucede en países donde sea mayor el riesgo asociado de operar en él

como el grado de oligopolio del mercado en el que opera la empresa, o el tipo de estrategia internacional perseguida por la empresa, esto es, multidoméstica o global.

¹⁸ Alonso (1994) contempla específicamente que las ventajas en activos tecnológicos es una razón de más peso para la mayor integración que las ventajas en activos de marketing.

por su incertidumbre económica e inestabilidad política, en países donde sea mayor la distancia cultural percibida (tanto porque sea un país objetivamente distinto al propio, como porque la empresa disponga de una escasa o nula experiencia en ese entorno); o si la empresa no tiene una gran experiencia general en el ámbito de la gestión de operaciones internacionales¹⁹. En estos casos, será necesario el concurso de un socio, para compartir los riesgos y mantener la flexibilidad, o para obtener la información necesaria para poder operar de manera satisfactoria en entornos desconocidos.

En el mismo sentido, otros autores, como Kogut (1988), Hennart (1988, 1991b), Contractor y Lorange (1988) y Klein y Zif (1992), se han ocupado también de analizar en términos más teóricos el problema de la elección del método de entrada en el exterior, pero circunscribiéndolo solamente a la opción concreta entre establecer una filial propia o una filial compartida con

¹⁹ No obstante, cabe decir, que Gatignon y Anderson (1986) defienden que desde la teoría de los costes de transacción también sería posible argumentar lo contrario en el caso de la distancia cultural. Asimismo ofrecen explicaciones alternativas en el caso de la experiencia de la empresa. Así, sostienen que es posible que empresas más inexpertas también puedan ser proclives a acceder a métodos más integrados de penetración en el exterior, por un cierto componente etnocéntrico de estas empresas, que les lleve a querer tener en puestos de responsabilidad en el extranjero a gente de su confianza, lo que es más factible con una filial propia. Por otro lado, en el caso de una mayor distancia sociocultural, también la empresa que penetra en el exterior puede encontrar más conveniente optar por una filial propia, ya que en entornos distantes, más difícil le puede resultar confiar en un socio y valorar correctamente el desempeño de éste. Además, en entornos distantes, la empresa necesitará realizar inversiones específicas en capital humano para acostumbrar a los trabajadores extranjeros a sus propios métodos de operar. Y ante activos específicos, la teoría de los costes de transacción indica que es más aconsejable optar por internalizar las actividades en el interior de la empresa totalmente, esto es, optar por una filial propia.

socios (joint venture)²⁰. Estos estudios han remarcado que los motivos subyacentes a la realización de una joint venture son, entre otros, el de reducir riesgos o disminuir incertidumbre, conseguir que sea más fácil realizar una diversificación de producto o que sea más rápido entrar en un nuevo mercado y obtener beneficios, tener acceso a tecnología o conocimientos de carácter complementario (de comercialización o sobre un mercado de interés, geográfico o sectorial), evitar la competencia aliándose con el competidor (comportamiento estratégicos de carácter general), evitar la actitud hostil del gobierno del país de destino²¹, o facilitar la expansión inicial de una empresa con poca experiencia o escaso tamaño.

Pero es necesario explicar por qué es ésta la opción que elige la empresa en vez de optar por el establecimiento de un contrato u otro tipo de acuerdo que no implique la creación de una nueva entidad o por qué la empresa decide compartir la propiedad en vez de adquirir la totalidad de la misma. La razón de que no se establezca un contrato es la existencia de elevados costes de transacción en el mercado. Con la joint venture se ponen en común los intereses de las empresas, y se disminuyen los problemas debidos a la existencia de esos costes de transacción (costes de información, negociación de contratos, en entornos inciertos, con activos específicos, y en un contexto

²⁰ Una joint venture es la constitución, por parte de dos o más empresas, de un ente independiente separado, mediante la puesta en común de una serie de recursos en esta entidad y siendo recompensados con una parte de los beneficios residuales que este ente consiga. También, según Hennart (1988), una adquisición parcial de una empresa por parte de otra se podría considerar una joint venture.

²¹ En algunos casos la opción por el establecimiento de una joint venture no es tal, sino una obligación impuesta por el gobierno del país de destino.

donde los agentes económicos son limitadamente racionales y proclives a la actuación oportunista). Y la razón de que no se opte por una filial plenamente propia es porque puede no ser factible el haber de replicar los activos poseídos por las otras empresas con las que se quiere cooperar, al ser estos conocimientos que se quieren compartir, específicos de la empresa que los posee y bienes públicos en el interior de la misma. Además, adquirir la empresa que interesa puede resultar inviable por los altos costes de esta opción, porque los activos que interesan pueden no poder escindirse del resto, y porque puede resultar costoso el dirigir una empresa con personal derivado de otra empresa con diferente filosofía de trabajo (Hennart, 1988). Con la elección de una joint venture, sin embargo, cabe decir que no desaparecen del todo los motivos que desaconsejan realizar contratos, como el oportunismo: el socio puede llegar a ser competidor una vez que ha aprehendido los conocimientos propios de la otra empresa, especialmente gravoso en el caso de que se trate de activos y conocimientos específicos o que den lugar a una elevada renta. Por tanto, también en este caso se justificaría la opción por establecer una filial plenamente propia en detrimento de una joint venture.

De este modo, Hennart (1991b), en concreto, expone una serie de hipótesis en torno a cuándo específicamente la empresa optaría por instalar una filial propia y cuándo optaría por establecer una joint venture. Así, sostiene que se decantará por una joint venture para beneficiarse del conocimiento del

socio con el que colabora. Y esto lo hará en mayor medida en el caso de que la empresa no tenga experiencia en el mercado o sector en el que penetra, o si pretende acceder al control de recursos propiedad de las empresas locales, ya sean naturales o tecnológicos. Por otro lado, sostiene que para que se acabe en una joint venture y no en una adquisición total de una empresa ya existente o en la creación de una nueva empresa, importa la distancia sociocultural entre países, ya que si ésta es mayor, las dificultades para dirigir la empresa y los empleados autóctonos serán mayores, y por lo tanto se necesitará el concurso de un socio local para que se ocupe de ello. A su vez, cuanto mayor sea el crecimiento de la industria o país en que se penetre, más necesidad habrá de hacerlo rápidamente para aprovecharse de la coyuntura, y la forma más factible de conseguirlo es mediante una joint venture, ya que la compra total de una empresa o la creación de una nueva exigen más tiempo²². Asimismo, cuanto más pequeña sea una empresa, menos recursos tendrá para adquirir totalmente una empresa o crear una nueva, por lo que será necesario también contar con la ayuda de un socio para penetrar en el mercado extranjero. En cambio, se optará por un filial propia cuanto más costoso sea realizar una joint venture y esto se produce mayormente cuando la matriz va a transferir a la filial conocimientos específicos y/o tácitos, o cuando van a compartir la misma marca, tanto por el riesgo de que el socio se aproveche de las ventajas de la empresa y acabe

²² Esto es contrario a lo sostenido por Hill et al (1990), que piensan que cuanto más atractivo sea el mercado y más crezca, más probabilidad habrá de entrar por filial propia.

convirtiéndose en un competidor, como por la dificultad de transmitir el know-how implícito.

1.3.3 Otras aportaciones

Una alternativa a la utilización de la teoría de los costes de transacción para la determinación del modo de entrada más conveniente, la constituye la teoría de las capacidades organizativas, que se halla básicamente en Madhok (1997). Este enfoque parte de considerar a la empresa como un conjunto de recursos que son transformados en capacidades a través de procesos dinámicos, interactivos y específicos de la empresa, donde las habilidades individuales, organizativas y tecnológicas están consideradas en conjunto. Lo que le interesa a la empresa a la hora de elegir el modo de entrada más adecuado no es la minimización de los costes de transacción, sino mantener el valor de sus activos o know-how, que suponen una potencial fuente de ingresos. Mientras el objetivo en los estudios de costes de transacción es explotar una ventaja, en el caso del marco de las capacidades organizativas, el interés se centra tanto en el uso eficiente de los recursos y capacidades de las empresas como en su desarrollo eficaz²³. Con este marco general, las proposiciones más importantes que subyacen en la teoría de Madhok son las siguientes:

²³ Que sucede a través de la interacción y asimilación de las tecnologías y capacidades generales de otras empresas.

1. Existen dos tipos de know-how o habilidades de la empresa, uno más genérico y otro ligado a la organización e individuos que forman parte de la empresa. En el caso de que este segundo tipo de know-how sea superior al primero, la empresa optará por medios de implantación en el exterior que impliquen mayor control, para que no se erosione su valor, al ser éste mayor para la empresa que transfiere. Desde la teoría de costes de transacción, según Madhok, se seguiría la misma conclusión pero por la razón de que al transferir los activos a un tercero habría más posibilidad de que se disipara el valor por comportamientos oportunistas
2. Si el mercado en que penetra la empresa tiene un componente intrínseco a las empresas que actúan allí que es más importante que el componente genérico, habrá una mayor necesidad por parte de la empresa que se internacionaliza de realizar entradas que impliquen la colaboración con otras empresas, ya que si trasladase los activos en el interior de la empresa a un lugar del que no se dispone de todo el conocimiento necesario, habría mayor posibilidad de erosionar el valor. En el caso de la teoría de los costes de transacción, no se ponía énfasis en la erosión del valor en este caso, y sí en la incertidumbre operativa asociada.
3. Cuanto más necesidad tenga la empresa de desarrollar capacidades nuevas respecto a explotar las poseídas, más posibilidad habrá que entre

en el exterior mediante fórmulas que impliquen menor control y una colaboración con otras empresas²⁴.

1.4 Estudios aplicados internacionales sobre determinantes de la inversión directa

En este apartado se analizan aquellos trabajos relevantemente representativos de los estudios aplicados sobre determinantes de la inversión directa extranjera que se han realizado en el plano internacional, siguiendo las directrices del paradigma ecléctico dunningniano. Para ello se procede a agruparlos en diferentes categorías, teniendo en cuenta si se centran en el país, sector o empresa, si consideran inversión directa hacia el exterior o procedente del exterior, y si ponen más énfasis en determinantes de propiedad/internalización o localización²⁵. En el cuadro 1.4 se sintetizan diferentes estudios que han considerado para el análisis los determinantes (ventajas) macroeconómicos de localización de los países huésped que atraen dicha inversión directa.

²⁴ No obstante, Anderson (1997) critica a esta teoría la dificultad de medición del grado de inherencia de las habilidades de las empresas al igual que el conocimiento del mercado.

²⁵ En el terreno aplicado, dada la dificultad de medir factores que aconsejan la internalización de actividades en el seno de la empresa, es decir de costes de transacción tales como costes de información o problemas para negociar el contrato y hacerlo cumplir, éstos siempre han solido ser subsumidos bajo características aproximativas de ventajas de propiedad (como contenido tecnológico de los activos, aproximado por gastos de I+D o diferenciación de producto, aproximado por gastos de publicidad) en el bienentendido que el mercado para este tipo de activos llevarán parejos unos mayores costes de transacción, y para superarlos, será más conveniente internalizar la actividad y realizar inversión directa.

Cuadro 1.4: Trabajos sobre determinantes de localización de la inversión directa

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables explicativas significativas</i>
Root y Ahmed (1979)	Inversión directa no extractiva en 70 países en vías de desarrollo. Análisis discriminante.	Flujos de inversión directa no extractiva recibidos	PIBpc (+) Tasa de crecimiento PIBpc (+) Grado de urbanización (+) Infraestructura (peso sobre el PIB de comercio, transportes y comunicaciones) (+) Estabilidad política (+) Integr. económica (+)
Kravis y Lipsey (1982)	1966. Actuación de filiales de EEUU en 49 países. Regresión lineal.	Exportaciones de las filiales de EEUU ubicadas en 49 países.	Costes laborales corregidos por la productividad (-) PIB (+) PIB al cuadrado (-) Grado de apertura comercial (+)
Scarpelanda y Balough (1983)	1953-1977. Inversión de EEUU en seis miembros de la CEE. Reg. lineal	Aumento en el valor de la inversión directa de EEUU	PNB país destino (+) Tasa de crecimiento del PNB (+) Menores aranceles (+) IDE preexistente (+)
Schneider y Frey (1985)	Inversión directa hacia 54 países en desarrollo. Años 1976, 1979, 1980. Regresión lineal.	Flujos de inversión directa recibidos por 54 países en desarrollo.	PIB real país destino (+) Tasa de crecimiento PIB real (+) Tasa de inflación (-) Déficit de balanza c/c (-) Costes salariales unitarios (-) Riesgo del país (-) Ayuda multilateral recibida (+) Ayuda recibida de países comunistas (-) Ayuda recibida de países occidentales (+)
Coughlin et al (1991)	Inversión en EEUU según estados. 1981-1983. Modelo logit condicional.	Contemplan la probabilidad de que se seleccione un estado determinado como ubicación de una concreta inversión directa en detrimento del resto.	Superficie del estado (+) Renta per cápita (+) Trabaj. industriales (+) Salario medio trabaj. productivos(-) Porcentaje de trabajadores sindicados (+) Tasa de paro (+) Infraestructura (carreteras, ferrocarriles, aeropuertos) (+) Impuestos (-) Gastos para atraer inversión (+)
Wheeler y Mody (1992)	Inversiones manufactureras de EEUU en 42 países. 1982-1988. Regresión lineal. Panel de datos	Gastos de subsidiarias de EEUU en cada país.	PNB país destino (+) Calidad infraestructuras (+) Peso de manufacturas y minería respecto al PNB(+) Nivel de inversión directa recibida en país de destino(+) Restricciones a inversión directa (-)

Koechlin (1992)	Inversión directa industrial de EEUU a 23 países. 1965-1995, tomado de dos años en dos años. Observaciones: 230 Panel de datos	Flujos reales de inversión directa industrial EEUU al país de destino	Costes laborales país de destino (-) Impuestos (-) Distancia geográfica entre EEUU y país destino (-) PIB país destino (+) Riesgo político (-) País de destino es anglo-parlante (+) País destino depende de EEUU (+) PIB CEE (+)
Buiges y Jacquemin (1992)	Inversión de Japón y EEUU en la CEE. 1988-1990 y 1980-1989. Nivel industrial. 27 y 63 observaciones. Regresión lineal.	Participación comunitaria en la inversión directa de EEUU o Japón en actividades industriales.	Exportaciones destinadas a la CEE (+) Barreras no arancelarias en la CEE (+)
Lee y Mansfield (1996)	Inversión directa de EEUU a diferentes países (14) en 1990, 1991, 1992. Regresión lineal. Panel de datos	Flujos de inversión directa EEUU a 14 países	PIB país destino (+) Stock de inversión directa preexistente (+) Valoración de debilidad del respeto a los derechos de propiedad en país destino(-)
Ford y Strange (1999)	Considera filiales manufactureras japonesas en 7 países de Europa. Periodo 1980-1995. Modelo logit condicional. 520 filiales y 7 posibles localizaciones	1: para cada filial, si esta concreta filial está en un país concreto 0: en los seis restantes casos (países)	VABpc sector (+) Salarios (-) Productividad (+) IDE japonesa en país (+) (valor y número) Grado de sindicación (-) Nivel educativo (+) Si el país habla inglés (+)
Morriset (1999)	Inversión directa recibida por 29 países africanos diferentes, en periodo 1990-1997. 2 regresiones. Regresión con datos de panel y cross-section. Observaciones: 236 y 29	Flujos de inversión directa recibida por cada país africano	Apertura comercial (+) PIB (+) Crecimiento económico (+) Recursos naturales (+)
Altomonte (2000)	Inversión directa hacia 10 países de Europa Central y Oriental (Bulgaria, Rep. Checa, Hungría, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia).39 industrias, 6 años.Probit con datos panel	1: Si hay inversión en industria i del país j año t	PIBpc (+) Población, tamaño (+) Salarios relativos UE-país(+) Riesgo del país (-) Volatilidad económica (d.e. del índice de producción (-)

Pistoressi (2000)	Inversión directa dirigido a América Latina (7 países) y el Sudeste asiático (6 países). 1982-1995. Regresión con datos de panel	Flujos de inversión directa per cápita hacia Latinoamérica y el sudeste asiático	PIB(+) Riesgo del país(-) Grado de apertura (+) Déficit balanza por cuenta corriente (-) Nivel educativo (-) Deuda externa per cápita (+) Índice de eficiencia burocrática (+) Ayuda externa recibida (+)
Yang et al (2000)	Inversión directa recibida por Australia, 1985- 1994. 35 observaciones. trimestrales. Regresión lineal	Flujos de inversión directa agregados procedentes del exterior	Tipo interés (+) Salarios (+) Apertura comercial (X+M/PIB) (-) Inflación (-)
Cheng y Kwan (2000)	Inversión en 29 regiones chinas. 1985-1995. Regresión lineal Panel de datos	Flujos de inversión directa en cada región	Infraestructura (+) Coste salariales (-) Renta regional pc (+) Stock de inversión directa existente (+) Política preferencial (+)
Ramírez (2002)	Inversión directa recibida por México. 1. Como proporción de su PIB (1982-2000). Método de cointegración 2. Inversión recibida por México (61-94) de 10 países. Datos de panel. 3. Inversión recibida por 32 regiones mexicanas en proporción a su PIB, 1995-1997. Datos panel.	Flujos de inversión directa en proporción del PIB	1. PIB mexicano (+) Costes laborales unitarios mexicano (-) 2. Arancel mexicano (-) Exportaciones hacia México del país en función del PIB mexicano (+) Diferencial de crecimiento del PIB entre México y la economía considerado (+) 3. Peso de los trabajadores manufactureros respecto a total (+) Salarios mexicano (+) Aproximación al PIB regional (+) Educación (+) Densidad población (-)

Fuente: Elaboración propia

Estos estudios expuestos en el cuadro 1.4 han tratado como variable a explicar, generalmente, los flujos de inversión directa recibida por concretos países (o medidas similares): ya haya sido analizada la inversión recibida por un conjunto de países en desarrollo (Root y Ahmed, 1979, Schneider y Frey, 1985), por países o zonas concretas (Scaperlanda y Balough, 1983,

Buiges y Jacquemin, 1992, Pistoressi, 2000, Morriset, 1999, Altomonte, 2000, Yang et al, 2000, Ramírez, 2002), o incluso, la inversión recibida por concretas regiones de concretos países (Coughlin et al, 1991, Ramírez 2002, Cheng y Kwan 2000)²⁶. Y se han analizado los determinantes macroeconómicos -aproximadores de las ventajas de localización dunningnianas- asociados a estos países que determinan la inversión directa recibida, mediante, básicamente, técnicas de regresión cross-section o, incluso, más recientemente, mediante técnicas de datos de panel, según los casos y la base de datos disponible²⁷.

Entre las variables explicativas usadas con más asiduidad destacan, de una manera muy notoria, las variables relacionadas con el tamaño del país receptor de la inversión directa, ya haya sido aproximado mediante el producto interior bruto o el producto nacional bruto. Asimismo, también se han utilizado aproximaciones al grado de capacidad adquisitiva de dicho mercado (como PIB per cápita) o incluso a su grado de dinamismo, medido por la variable tasa de crecimiento del PIB o PNB. Estas variables, que son especialmente importantes para aquellas inversiones que persiguen la búsqueda de mercados como objetivo fundamental, han arrojado de manera

²⁶ Y ya sean flujos provenientes de algún país en particular o en general.

²⁷ Esto es, si se disponía de datos de diversos países receptores de la inversión en un año concreto, o datos de inversión recibida por varios países en varios años. En menos ocasiones se disponía de un solo país a estudiar en una serie temporal larga, lo que ha sido estudiado mediante técnica econométricas relacionadas con serie temporales, como métodos de cointegración. También en algunas ocasiones la variable dependiente adoptada ha sido cualitativa, tomando dos posibles valores 1: si se da concreta condición, 0: en caso contrario, y las variables independientes buscaban explicar la probabilidad de que se

persistente un signo positivo en su significación. Del mismo modo, los estudios analizados han utilizado en gran medida variables relativas a los costes laborales de los países receptores de la inversión, que normalmente han dado una influencia significativa negativa sobre la inversión directa recibida, especialmente en aquellos casos en los que con la inversión directa se buscaba el acceso a recursos naturales, tales como una mano de obra barata²⁸.

Otras variables significativas han sido, según lo que se desprende del cuadro que se analiza, las variables relacionadas con el grado de estabilidad política del país receptor de la inversión directa (o riesgo en general), el grado de estabilidad económica (aproximado por datos de inflación o de saldo de balanza de cuenta corriente), la existencia de una buena infraestructura, los menores obstáculos impuestos por el gobierno del país huésped a la inversión del exterior, la presencia de inversión directa en el país receptor (o en el caso de que el objeto de estudio se haya centrado en la inversión manufacturera, la presencia de una elevada densidad industrial), la apertura comercial en el exterior del país en cuestión (ligado a unos menores aranceles)²⁹, y la menor distancia geográfica o cultural con respecto al país

produjera el suceso 1. Son los modelos de regresión logit o probit, en los que se volverá a incidir.

²⁸No obstante, ha habido excepciones, de tal manera que en algún caso ha aparecido la variable costes laborales con un signo positivo, síntoma de que en ocasiones atrae más una mano de obra cualificada y no tan barata, o bien una población con altos ingresos, que puedan realizar unas compras de más valor añadido.

²⁹No obstante, también se ha encontrado que a veces influye más en la captación de inversión directa los mayores aranceles o la menor apertura comercial. Esto ocurre en el caso de que la inversión directa y los movimientos comerciales sean percibidos como

huésped de la inversión (en el caso de analizar los flujos provenientes desde un país hacia otros)³⁰.

Estas variables explicativas normalmente han sido aproximadas mediante el uso de fuentes secundarias. Las aproximaciones utilizadas, asimismo, han sido diversas. En el caso de riesgo del país, normalmente se han usado proxys provenientes de publicaciones como *Institutional Investor* o similares. En el caso de infraestructuras, se han usado diferentes aproximaciones, como infraestructura viaria (kilómetros de carretera respecto a superficie, por ejemplo), o también medidas de infraestructura ferroviaria o aeroportuaria (Couglin et al, 1991, Cheng y Kwan, 2000). Y en el caso de distancia sociocultural, se han usado también publicaciones secundarias (como Hofstede, 1980), se han tomado proxys como si los países en cuestión hablaban la misma lengua, o, bien, se han propuesto dummies que consideraban diferente grupos culturales de países, como anglosajones y latinos, entre otros.

En una línea similar, están los estudios que analizan los determinantes explicativos de la inversión directa recibida por concretos sectores en función de sus características (cuadro 1.5). Estas características de los

sustitutivos. En el caso de complementariedad, en cambio, la mayor apertura comercial incide positivamente

³⁰ A nivel regional, se observa, en cambio, una mayor incidencia explicativa determinante de variables como la renta regional, la infraestructura, la cualificación de los trabajadores, y los impuestos o las medidas fiscales para atraer inversión directa

sectores aproximan las ventajas de propiedad/internalización de las empresas que invierten en ellos (Bajo, 1991).

Cuadro 1.5: Trabajos sobre determinantes de la inversión directa según características de las industrias (sectores en general) receptoras³¹.

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variabes explicativas significativas</i>
Caves (1974)	Inversión realizada en Canadá y Reino Unido. 1965-1967. 64 industrias en el primero y 52 industrias en el segundo.	Ventas realizadas por empresas controladas en más de un 50% por capital extranjero.	Gastos de publicidad / ventas industrial (+) Gastos de I+D/ventas (+) Porcentaje de producto en EEUU de empresas con ventas >100 M. (+) Promedio ventas por planta para plantas que suman hasta el 50% de producto(+) Porcentaje de producto de EEUU proveniente de empresas multiplanta (+) Trabajadores no productivos/ totales (+) Salario por trabajador en la industria (+) Producto por trabajador en las plantas mayores /idem en pequeñas (+)
Lall y Siddharthan (1982)	45 industrias EEUU. 1974. Regresión lineal	Porcentaje de las ventas industriales en EEUU que son fruto de empresas extranjeras	Concentración industrial EEUU (-) Porcentaje de producto proveniente de empresas multiplanta (+) Producto medio por planta (ecas. escala) (-) Tasa efectiva de protección industrial (+)

³¹ Cabe decir que en este caso, industria se refiere a sector, aunque en la mayoría de casos los sectores considerados han sido industriales. De hecho, la mayor parte de los estudios sobre inversión directa se han ocupado de la inversión manufacturera, y menos de la de servicios, y de igual modo, se han ocupado en mayor medida de la inversión productiva que de la comercial.

Kim y Lyn (1987)	Cinco industrias estadounidenses. Años 1974-1983. Regresión normal. Panel datos	Flujos de inversión directa a estas industrias	Poder monopolístico (q de Tobin) (-) Gastos de publicidad sobre ventas (-) 1 Gastos I+D/ventas (+) 2 Activos fijos / ventas (-) Tamaño (ventas) (+) Interacción 1-2 (+)
Kumar (1990)	Inversión en la India. 1978-1981. 49 industrias. Regresión lineal. Panel datos	Cuota de empresas controladas por capital extranjero (si tiene más del 25% del capital), según ventas.	Gastos de publicidad s/ ventas industrial (+) Gastos de I+D/ventas (-) Peso trabajadores no productivos sobre total (+) Peso del salario de los trabajadores mejor pagados respecto el total salarial (+) Importaciones sobre output industrial (+) Industria es de bienes de consumo (-)
Ratnayake (1993)	Inversión directa recibida por Australia. 1985. 132 industrias. Regresión lineal.	Porcentaje de ventas que corresponden a empresas extranjeras	Salarios / trabajador (+) Gastos de publicidad s/ ventas industrial (+) Gastos de I+D/ventas(+) Porcentaje de empleados en establecimientos de más de 100 (tamaño) (+) Concentración (+) Beneficios s/ ventas (+) Exportaciones respecto al output (+) Protección nominal (+) Número de empresas multiplanta (+)
Driffield y Munday (2000)	Inversión directa recibida por Reino Unido. 1984-1992. 102 industrias. Regresión lineal.	Gasto neto de capital en industrias con presencia extranjera	Ventaja comparativa industrial (X/M) (+) Gastos pub./ ventas (+) Gastos I+D /ventas (+) Economías de escala (+) Gasto de capital en industrias de sectores domésticos (-) Ratio de concentración (-) Beneficios (+) Ventas (tamaño) (+) Tasa de crecimiento de las ventas industriales (+)

Fuente: Elaboración propia

En estos estudios econométricos, normalmente, la variable a explicar ha sido los flujos de inversión directa captados por el sector en consideración, o bien la cuota de ventas de las empresas extranjeras en el mencionado sector (o una medida similar). Y de manera unánime, los estudios se han centrado en el análisis de un concreto país, por ejemplo, Kumar (1990) en la India, Caves (1974) en Canadá y Reino Unido, y Ratnayake (1993) en Australia. En buena parte de las ocasiones se ha dispuesto, asimismo, de datos acerca de un número considerable de sectores en diferentes años, o de datos para un año sólo y más sectores a considerar; lo que ha sido estudiado mediante regresiones clásicas o regresiones con datos de panel.

Las variables explicativas más utilizadas y con mejores resultados han sido generalmente y sobre todo, variables aproximadoras de las ventajas tecnológicas y de diferenciación de producto del sector (en la gran mayoría de las ocasiones, referidos, respectivamente, al peso de los gastos de investigación y desarrollo y de publicidad sobre las ventas), que normalmente han arrojado un resultado positivo³². Otras variables que han sido usadas de manera satisfactoria por los investigadores en este caso concreto son el salario del sector en consideración, o la proporción de trabajadores no productivos (o de más cualificación) respecto al total, que está aproximando las capacidades organizativas y de habilidad de los

³² Aunque en el caso de la inversión en Estados Unidos, y debido a la fortaleza relativa comercial de las empresas autóctonas, la variable aproximadora de la ventaja de diferenciación de producto arroja un signo contrario en Kim y Lyn, (1987). Asimismo, en

trabajadores de los sectores en estudio, y por ende de las empresas inversoras³³; medidas de capitalización (ratio capital/activos o capital/trabajadores), tamaño, presencia de economías de escala (aproximado por el peso de las empresas mayores sobre el total), importancia de las empresas multiplanta, grado de concentración y protección del sector, o nivel de beneficios; todas con una incidencia significativa sobre la inversión directa recibida.

En relación con los dos tipos de trabajos analizados (cuadros 1.4 y 1.5), se encuentran aquellos estudios que indagan sobre los determinantes de la inversión directa atendiendo a las diferencias relativas en las ventajas de propiedad y/o localización de los países implicados (emisor/receptor). Son estudios comparativos bilaterales, como los recogidos en el cuadro 1.6.

Cuadro 1.6: Trabajos sobre ventajas comparadas de propiedad y localización entre países

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables explicativas significativas</i>
Veugelers (1986)	Países de la OCDE. Año 1980. Observaciones: 306. Regresión lineal.	Filiales extranjeras del país i en el país j como porcentaje de filiales totales de país i	Idioma común (+) Vecindad (+) PIB país destino corregido por grado de apertura (+) Apertura comercial * vecindad (+) Apertura comercial * inverso de la distancia (+) FBCF /PIB del país destino(-)

el caso de la India, la variable aproximadora de las ventajas tecnológicas tiene incidencia negativa en Kumar (1990), debido a la debilidad relativa de las empresas autóctonas indias ³³ No obstante, Caves (1974) encuentra que las variables que tienen una incidencia significativa relativa más importante son las variables aproximadoras de las ventajas tecnológicas y de diferenciación de producto y no tanto este tipo de variables relacionadas con los trabajadores del sector.

Culem (1988)	Inversión directa cruzada entre EEUU, Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda y Bélgica. 1969-1982. Regresión lineal. Panel de datos	Flujos de inversión directa del país i al j respecto al PIB del país i	PIB país receptor (+) Tasa de crecimiento del PIB del país receptor (+) Diferencia PIB entre el país emisor y el receptor (+) Aranceles (-) Costes salariales país (-) Diferencia costes salariales país emisor y receptor (-) Exportaciones del país i al j /PIB del i (+) Diferencias en el tipo de interés del país i y j (+)
Kogut y Chang (1991)	Inversiones japonesas en industrias de EEUU. 1976-1987. 297 industrias. Regresión binomial negativa	Entradas en cada industria de EEUU procedentes de empresas japonesas.	Gastos I+D/ ventas en ind. japonesas (+) 1 Gastos I+D/ ventas en ind. estadounidenses (+) Suma dos anteriores (+) Tasa crecimiento de 1 (-) Concentración industrias japonesas (+) Concentración industrias de EEUU (-) Existencia de restricciones voluntarias a la exportación por parte de Japón (+)
Yamawaki (1991)	Inversión japonesa en EEUU. 1986. Filiales de distribución operando en EEUU con más del 50% del capital siendo japonés. 44 industrias. Nivel industrial. Regresión lineal	Número de trabajadores de las empresas subsidiarias japonesas operando en EEUU	Exportaciones japonesas a EEUU (+) Trabajadores industriales EEUU (-) Gastos I+D/ventas EEUU (+) Productora de bienes de consumo (+)
Martín y Velázquez (1996b)	Países OCDE. Flujos bilaterales. 24 países. 1983-1992. Regresión con datos de panel.	Flujo de inversión directa entre pares de países de la OCDE.	PIB país emisor (+) Peso de los trabajadores dedicados a I+D en emisor (+) PIB receptor (+) PIBpc receptor (+) Stock capital humano receptor (+) Distancia geográfica emisor-receptor (-) Infraestructuras de transporte receptor (+) Restricciones a inversión directa en el exterior del país emisor (-) Restricciones a inversión directa del exterior en país receptor (-) Si comparten frontera (+)

Pugel et al (1996)	Inversión japonesa en industrias manufactureras de EEUU. Observaciones: 440. Modelo Tobit	Trabajadores de las filiales japonesas en EEUU respecto a trabajadores industriales totales, para cada industria	Gastos de I+D sobre ventas industrias japonesas (+) Tasa de crecimiento de lo anterior (-) Gastos de publicidad sobre ventas en ind. japonesas (+) Gastos de publicidad sobre ventas en industrias norteamericanas (-) Producto de la industria EEUU respecto al producto total (-) Sectores protegidos EEUU (+)
Grosse y Trevino (1996)	Inversión en EEUU, procedente de diferentes países. 1980-1991. 160 observaciones. Regresión lineal.	Flujos de inversión directa del país exterior a EEUU y valor de las ventas de las filiales en EEUU de los países extranjeros	PIB emisor (+) Distancia geográfica entre emisor y EEUU (-) Distancia cultural (-) Depreciación dólar (+) Capitalización bursátil entre emisor y EEUU (+)
Anand y Kogut (1997)	1974-1991. Nivel industrial. Inversión en EEUU (según sus industrias), por parte de diferentes países emisores. Observaciones: 1371. Regresión binomial negativa	Entradas en cada industria de EEUU.	Suma de gastos en I+D sobre ventas de sector EEUU y emisor (+) Concentración industrial EEUU (-) Publicidad sobre ventas industria EEUU (+) Producto industrial EEUU (+) Crecimiento producto industrial EEUU (+) Concentración industrial país emisor (+) Importaciones industriales EEUU (+)
Liu et al (1997)	Inversión en China por parte de 22 diferentes países en un periodo de 12 años. Regresión lineal. Panel datos	Flujos de inversión directa en China realizada y planeada.	Salarios chinos respecto al país emisor (-) PIB China / PIB emisor (+) Depreciación moneda china (+) Exportaciones chinas al emisor (+) Importaciones chinas del emisor (+) Distancia cultural (-)
Bassoamina (1999)	Estudio de la presencia de banca extranjera en Francia en periodo 1982-1996. Regresión lineal. Panel datos	Número de bancos extranjeros presentes en Francia, según país de origen.	Tamaño sector bancario en el país de origen (+) Flujos comerciales entre Francia y el país origen (+) Distancia geográfica entre ambos países (-)

Kuemmerle (1999)	32 compañías de electrónica y farmacia. Inversión en laboratorios ubicados en países extranjeros. Observaciones: 136 laboratorios. Regresión logística binomial.	1: si el laboratorio tiene por objeto aumentar las capacidades empresariales.	Si inversión es en Japón respecto a otros países(-) Si inversión es en Europa respecto a otros países (+) Gastos de I+D sobre PIB en país receptor respecto al emisor. (+) Ventaja comparativa revelada receptor y emisor (+) PIB receptor respecto a emisor (-) Porcentaje de población con estudios terciarios respecto al total en país receptor en comparación con el origen (+)
------------------	--	---	---

Fuente: Elaboración propia

En este tipo de estudio, normalmente, se ha analizado los determinantes de la inversión directa en función de las características del país receptor y emisor, considerándose los aspectos macroeconómicos Y, en ocasiones, se ha puesto el énfasis en los aspectos microeconómicos, atendiendo a las diferencias entre los sectores de unos y otros países. La variable dependiente a explicar ha sido en general (en el caso de analizarlo en un nivel macroeconómico) los flujos de inversión de un país a otro (Culem, 1988, Martín y Velázquez, 1996, Liu et al, 1997), o el número de filiales (Veugelers,1986). Y en el caso referente a los sectores, se han usado las entradas sectoriales, el número de trabajadores, o las ventas de las filiales sectoriales de un país en otro (Yamawaki, 1991, Kogut y Chang, 1991, Pugel et al, 1996, Anand y Kogut, 1997)³⁴.

³⁴ Cabe indicar que este último tipo de problemas ha estado bastante enfocado en el estudio de las entradas japonesas en Estados Unidos

En el enfoque macroeconómico, se utilizan técnicas econométricas de regresión con datos de panel y cross-section³⁵. Las variables explicativas más usadas y con mejores resultados significativos han sido la diferencia entre el producto interior bruto de los países implicados, la distancia geográfica/cultural, las relaciones comerciales mantenidas, los costes laborales diferenciales entre el país receptor y emisor, y las ventajas tecnológicas relativas (Martín y Velázquez, 1996)³⁶. Cabe tener en cuenta, sin embargo, que Culem (1988) encuentra que las conclusiones obtenidas no difieren si se considera la diferencia relativa entre países (por ejemplo, en el caso del producto interior bruto), o se usan estas medidas por separado. Así, aunque el paradigma ecléctico considera específicamente las diferencias relativas en ventajas de propiedad o localización como determinantes de la inversión directa extranjera, según Culem (1988) el tratamiento relativo o absoluto de los datos no distorsionaría los resultados.

En los análisis a nivel industrial, las técnicas econométricas utilizadas han sido más variadas. De esta manera, cuando se ha estudiado la inversión directa usando como variable a explicar las entradas sectoriales de un país

³⁵ Según la disponibilidad de la base de datos: varios años y varios países, o un año y un número mayor de países.

³⁶ En el caso de Martín y Velázquez (1996), no usan tanto la diferencia entre el país emisor y receptor de diversas variables explicativas macroeconómicas aproximadoras de ventajas/características de propiedad o localización, sino que lo que realizan más bien es introducir al mismo tiempo variables relacionadas con el país receptor y con el país emisor. En el caso del primero, por ejemplo, destacan positivamente la infraestructura o la cualificación laboral, que serían ventajas de localización. Asimismo, tanto les sale positivamente significativo el producto interior bruto del país emisor como el del país receptor: en el primer caso, aproximador de ventajas de propiedad y en el segundo, aproximador de ventajas de localización relacionadas con el tamaño.

en otro, se han utilizado modelos de regresión binomial negativo, y en el caso de ventas y número de trabajadores, la modelización Tobit. Las variables explicativas que han permitido alcanzar resultados más concluyentes han sido las ventajas tecnológicas del sector emisor y receptor, la suma de ambas³⁷, las ventajas de diferenciación de producto y el grado de concentración del sector en consideración, tanto del país emisor como del receptor³⁸.

No obstante, lo que más interesa para el objetivo de esta investigación son aquellos trabajos que han estudiado los determinantes de la inversión directa en el exterior de las empresas (o sectores/industrias) inversoras, en función de las características/ventajas de propiedad e internalización de las mismas. Mención aparte merecen los trabajos de Tepstra y Yu (1988), Yu (1990), Li y Guissinguer (1992) y Breumenhjelm y Svensson (1996), en los que, además, se consideran variables de localización de los países receptores de la inversión directa de estas empresas objeto de estudio.

³⁷ Esto significa que es más importante el efecto empuje de las ventajas tecnológicas del emisor que el efecto atracción de las ventajas tecnológicas del receptor (Kogut y Chang, 1991).

³⁸ Mención aparte merece Kuemmerle (1999), que propone un modelo de regresión logística binomial para analizar de qué depende que un laboratorio concreto implantado en el exterior tenga por objeto aumentar sus capacidades tecnológicas en vez de explotarlo, siendo significativamente positivo, por ejemplo, una mayores ventajas tecnológicas relativas o una mayor cualificación de los trabajadores por parte del país receptor.

Cuadro 1.7: Trabajos sobre inversión directa hacia el exterior según características de las empresas (o industrias) inversoras y según características del país receptor

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables explicativas</i>
Wolf (1977)	Nivel industrial. 95 industrias de EEUU invirtiendo fuera. Regresión normal.	Ventas filiales EEUU sobre producción doméstica	Tamaño medio empresarial en la industria (activos) (+) Proporción de trabajadores que son científicos y similar (+)
Juhl (1979)	Inversión directa de Alemania en países en vías de desarrollo. Nivel industrial. 21 industrias. Años 1971, 1973, 1975. Regresión lineal	Stock de inversión directa manufacturera.	Peso de la primeras materias respecto al output (-) Interacción entre tamaño (trabajadores en empresas de más de 500 respecto al total de trabajadores) y capital humano (diferencia capitalizada al cuadrado entre salarios medios y salarios de trabajadores no cualificados) (+)
Lall (1980)	25 industrias EEUU, invirtiendo fuera. Regresión lineal.	Ventas extranjeras de las filiales estadounidenses como porcentaje de la producción doméstica	Gastos publicidad s/ ventas (+) Gastos I+D s/ ventas(+) Producto por establecimiento (+) Trabajadores no productivos/ total trabajadores (+) Salarios por trab. productivo (+) Salarios medio por trabajador (+)
Sleuwagen (1985)	Nivel industrial. Datos de 1977. 26 industrias. Inversión directa de EEUU. Regresión lineal.	Ventas de las filiales de EEUU respecto al total de ventas mundiales de las multinacionales EEUU, en cada industria	Gastos de I+D sobre ventas (+) Trabajadores no productivos respecto al total (-) Tamaño (ventas) (+) Gastos de ventas y administrativos respecto al valor de las ventas (+)
Grubaugh (1987)	Nivel empresarial. 186 empresas de EEUU invirtiendo fuera. Logit binomial.	1. Los activos de las filiales extranjeras de la empresa son más del 10% de los activos totales	Tamaño (activos) (+) Gastos de I+D / ventas (+) Diversidad productiva (nº industrias en las que está inmerso) (+)
Blomström y Lipsey (1991)	Nivel empresarial. 941 observaciones. Inversión directa de empresas estadounidenses.	Ventas de filiales de EEUU.	Tamaño (ventas) (+) Capital (planta y equipos por trabajador) (+) Salario / trabajador (+) Gastos I+D / ventas (+)

Jeon (1992)	Inversión directa de Corea del Sur en industrias manufactureras de países en desarrollo (101 observaciones) y desarrollados (67 observaciones). Nivel empresarial. Modelo Tobit.	Stock de inversión directa manufacturera a 31 diciembre 1989.	Países desarrollados: Tamaño empresa (activos) (+) Tasa de crecimiento real de economía coreana. (+) Si la inversión es en Hong, Kong, Japón o Singapur (+) Si invierte en Canadá o USA(+) Países en vías de desarrollo: Salario medio por trabajador (+) Tasa crecimiento PIB Corea (-) Trabajador/activos (intensidad de trabajo) (+)
Belderbos y Sleuwagen (1996)	Nivel empresarial. Inversión de empresas japonesas de electrónica. 204 empresas. Modelo logit multinomial	Comparación de si la empresa tiene filiales en Europa o Norteamérica respecto a no tenerlas o tenerlas en el sudeste asiático	Gastos de ventas s/ ventas (+) Gastos de I+D s/ ventas (+) Coste de los trabajadores no productivos respecto al total (+) Valor capital sobre coste laboral (intensificación de capital) (+) Tamaño (empleo)(+) Beneficios s/ capital fijo (+) Pertenencia a un grupo horizontal junto a la mayor presencia de filiales de este grupo (+) Pertenencia a un grupo cliente-proveedores junto a la mayor presencia de filiales de este grupo (-)
Pfaffermayer (1996)	Inversión directa de manufacturas austríacas. 1981-1991. 7 industrias. Regresión VAR	Flujos de inversión directa hacia el exterior	Inversión anteriormente efectuada (+) Gastos de I+D sobre output (+) Trabajadores / output (+)
Louri et al (2000)	Inversión griega en los Balcanes. 1991-1995. 292 empresas. Regresión logística	Comparación de que la empresa sólo realice inversión directa a que realice exportaciones o ambas	Tamaño de la empresa respecto a su industria (activos)(+) Crecimiento ventas (+) Exportaciones / ventas (+) Trabajadores / ventas (+) Experiencia (número de mercados geográficos diferentes en los que opera la empresa (+)

Terpstra y Yu (1988)	Nivel empresarial. Inversión de agencias de publicidad de EEUU. 1972, 1984. 1066 y 1131 observaciones. Logit binomial	1: si la empresa tiene subsidiaria en concreto país	PIB país destino (+) Tamaño empresa (ingresos) (+) Experiencia internacional (peso de los ingresos extranjeros) (+) Stock de EEUU en receptor (+) Filiales poseídas por sus competidores en el país de destino (+)
Yu (1990)	Nivel empresarial. 100 empresas de EEUU invirtiendo en 86 países. Logit binomial	1: si la empresa tiene subsidiaria en concreto país	Experiencia internacional (peso de ventas extranjeras)(+) PIB país destino (+) PIB pc (+) Riesgo del país (-) Proximidad geográfica (+) Tamaño empresa (activos)(+) Gastos publicidad/ventas(+) Gastos I+D sobre ventas (+)
Li y Guissingner (1992)	Inversión directa de empresas de servicios en Europa Occidental, Japón y Norteamérica. Años 1976-1986. 168 empresas operando en nueve sectores de servicios. Modelo logit binomial. Nivel empresarial	1: si la empresa ha aumentado el número de filiales en el periodo en cada región	PIB país destino (+) Stock de IDE del país de origen en el de destino (+) Distancia cultural (-) No restricciones a inversión directa en país destino (+) Índice de competitividad según relación: filiales en el exterior poseídas por el país destino por sector y filiales del exterior en el país destino y sector (+) Presencia de competidores con filiales en el país de destino por sector (oligopolio) (+) Crecimiento del tamaño de la empresa (+)
Breumenhjelm y Svensson (1996)	Multinationales suecas invirtiendo en 18 países. 1330 observaciones. Nivel empresarial. Regresión logit y Tobit.	1: si la empresa tiene filial en un país concreto (logit) En otro modelo paralelo toma como dependiente, las ventas de las filiales en el país concreto (tobit)	Peso de los trabajadores de la industria en la que se halla la empresa respecto a trabajadores totales (+) Peso exportaciones s/ ventas (+) PIB receptor (+) Peso de científicos en país de destino (+) Distancia cultural (-) Gastos I+D s/ ventas (+) Salario medio empr. (+) Coste de capital inicial de la planta (+)

Fuente: Elaboración propia

Este tipo de estudios, generalmente, se han fijado en un grupo de empresas (o sectores) de un concreto país (o de varios), que invierten en el exterior³⁹, con la intención de comprobar cuáles de sus variables empresariales, aproximadoras de las ventajas de propiedad/internalización dunningniana, tienen incidencia significativa y explicativa en la realización de inversión directa. Como variable dependiente a explicar, normalmente, se ha tomado las ventas de las filiales que mantiene la empresa en el exterior, en términos absolutos o relativos, aunque a veces también se ha podido usar medidas similares, como activos, stock de inversión directa, número de trabajadores o, incluso, número de filiales, según la disponibilidad de los datos.

Por otro lado, los investigadores han trabajado, de manera general, con un conjunto de datos de sección cruzada, con numerosas empresas involucradas en el exterior en una cuantía concreta, en un año considerado. En el caso de que se tratara los determinantes de la inversión directa en el exterior en el ámbito sectorial, a veces también han utilizado datos de panel, con datos de varios sectores y para diversos años. La técnica econométrica usada ha sido normalmente la de la regresión lineal clásica, matizada por el hecho de que los datos manejados fueran en sección cruzada o datos de panel. No obstante, a veces, se han planteado modelos de regresión logística binomial (Grubaugh, 1987; Belderbos y Sleuwagen, 1996), en los que se explica la probabilidad de que la empresa en cuestión tenga filiales respecto a no tenerlas (o que tenga más filiales respecto a menos), que sea más

³⁹ Considerando todos los países donde invierten o tomando sólo una zona concreta.

importante su internacionalización mediante inversión directa⁴⁰ o, finalmente, que se disponga de filiales en más zonas respecto a menos.

En cuanto a las variables explicativas que más a menudo han surgido como especialmente significativas, es de destacar, por encima de todo, el tamaño de la empresa en cuestión, ya sea aproximado según las ventas globales, el número de trabajadores o los activos poseídos, las ventajas tecnológicas y de diferenciación de producto de la empresa⁴¹; y en menor medida, aproximaciones a las ventajas de organización y habilidad de los trabajadores⁴², el nivel de capitalización de la empresa o el nivel de beneficios; todas con una incidencia positiva en la realización de inversión directa⁴³. De igual manera, es relevante indicar que en este caso, y sobre todo en lo que respecta a la inversión directa procedente de empresas de pequeña y mediana dimensión o de países con una menor tradición inversora, una variable que ha aparecido también como positivamente significativa es la que mide la experiencia internacional, ya sea como inversión previa (Pfaffermayer, 1996), como peso de las exportaciones sobre ventas, o como número de mercados geográficos diferentes en los que se halla inmersa la empresa (Louri et al, 2000).

⁴⁰ Como Grubaugh (1987), donde se explica la probabilidad de que los activos de las filiales de la empresa en consideración sean mayores que el 10% del total de activos empresariales

⁴¹ Aproximadas, de manera general, por el peso de los gastos de investigación y desarrollo sobre ventas y por el peso de los gastos de publicidad sobre ventas, respectivamente

⁴² Como salario medio de la empresa, o proporción de trabajadores con estudios superiores

⁴³ Por tanto, más o menos, las mismas variables que han resultado determinantes para el caso revisado en el cuadro anterior, aunque en este caso, el tamaño, las ventajas tecnológicas y de diferenciación de producto adquieren un mayor protagonismo.

Como se ha remarcado, mención aparte se ha de otorgar a los trabajos de Tepstra y Yu (1988), Yu (1990), Li y Guissinguer (1992) y Breumenhjelm y Svensson (1996). En estos casos, lo que se pretende estudiar es de qué depende la probabilidad de que una empresa tenga filiales en un país concreto (o las haya aumentado), usando la técnica econométrica de la regresión logística binomial⁴⁴, y considerando tanto características de la empresa en cuestión, para aproximar las ventajas de propiedad/internalización dunningnianas como datos macroeconómicos de países, para aproximar sus ventajas de localización, atractivos de la inversión directa de las empresas objeto de estudio. Las variables explicativas con mayor incidencia significativa vuelven a ser, para el caso de las empresas, y con un signo positivo, las variables de tamaño, las ventajas tecnológicas y de diferenciación de producto⁴⁵ y la experiencia internacional⁴⁶. Como variables de localización de los países, destaca negativamente la distancia geográfica o cultural, y positivamente, las variables de tamaño (producto interior bruto), estabilidad del país en cuestión, o la inversión directa acumulada como aproximación a las

⁴⁴ A veces, también se ha intentado explicar de qué depende las ventas de las filiales de una empresa en un país en concreto, como en Breumenhjelm y Svensson (1996), mediante una modelización econométrica especial: los modelos Tobit, especialmente indicados para aquellos casos en que muchas observaciones toman el valor cero

⁴⁵ Aunque es de destacar que en el caso de Yu (1990), no encuentra que la variable aproximadora de las ventajas de diferenciación de producto sea significativamente explicativa de la realización de inversión directa en los países menos desarrollados.

⁴⁶ Que en este caso ha solido usarse mayormente y con mejores resultados que en los anteriores trabajos recogidos en el cuadro que se está analizando. Tanto tomado como el peso de exportaciones sobre ventas, por ejemplo Breumenhjelm y Svensson (1996) para el

economías de aglomeración, en terminología de Wheeler y Mody (1992). Otras variables también consideradas, aunque menos predominantemente, han sido el capital humano del país receptor de la inversión directa o su grado de apertura a la inversión directa.

1.5 Estudios aplicados internacionales sobre determinantes del modo de propiedad de las filiales en el exterior

En este epígrafe se procede a realizar una breve síntesis de aquellos trabajos aplicados que establecen cuáles son las variables que determinan que la empresa que se introduce en el exterior lo haga mediante un método integrado (filiales propias), en detrimento de otros medios que impliquen un control menor. En primer lugar, se ofrecen aquellos estudios aplicados más relevantes y representativos que se ocupan específicamente de los determinantes de la decisión de instalar una filial de plena propiedad en el exterior en detrimento de una filial compartida y posteriormente, se centra la atención en modelos que buscan explicar los determinantes del modo de entrada en el exterior en general. Todos ellos, amparándose, generalmente, en nociones procedentes de la teoría de los costes de transacción aplicada al ámbito de la internacionalización y de los métodos de entrada en el exterior. Al respecto, los estudios aplicados han considerado filiales propias a

caso de las multinacionales suecas, como el peso de las ventas extranjeras en Yu (1990), por ejemplo.

aquellas empresas extranjeras en las que la empresa inversora posee más del 95% del capital. Mientras que en el caso de joint venture, el porcentaje correspondiente oscila entre el 10% y 95%.

Entre los trabajos que analizan los determinantes de la opción por ubicar en el exterior una filial de plena propiedad o una de propiedad compartida, destaca el trabajo pionero de Stopford y Wells (1972). Estos autores analizan el caso de empresas estadounidenses y obtienen que las variables explicativas más significativamente determinantes de la probabilidad de crear una filial propia son la realización por parte de la filial de actividades similares a la matriz, si la empresa tiene una elevada experiencia en el país donde se localiza esta filial⁴⁷, y si la empresa realiza importantes gastos de publicidad y de investigación y desarrollo respecto a ventas, que aproxima sus ventajas en diferenciación de producto y tecnológicas, respectivamente⁴⁸. Más recientes son los trabajos que se recogen resumidamente en el cuadro 1.8 y que se analizan a continuación.

⁴⁷ En estos dos casos será menos necesario el concurso de un compañero con nuevos conocimientos que no posea la empresa en cuestión.

⁴⁸ En este caso, más gravoso resultaría que el socio se apoderase para beneficio propio de las potenciales altas rentas generadas con la explotación de estas ventajas.

Cuadro 1.8: Trabajos aplicados internacionales sobre determinantes de la propiedad de las filiales.

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables explicativas significativas</i>
Gatignon y Anderson (1988)	Empresas estadounidenses penetrando en el exterior. (1960-1975). 1267 observaciones. Logit binomial	Filial propia vs joint venture	Gastos I+D/ventas industria en la que se halla matriz(+) País alto riesgo (-) Gastos publicidad/ventas industrial (+) Experiencia (entradas hasta la entrada corriente) (+) País destino latinoamericano o germánico (-) País destino tiene restricciones a propiedad extranjera (-)
Kogut y Singh (1988b)	Entradas en Estados Unidos de empresas extranjeras. 108 obs. Logit binomial	Joint ventures vs filial plena propiedad	Gastos I+D/ventas industriales (+) Tamaño relativo (activos matriz entre filial) (-)
Gomes-Casseres (1989, 1990)	Empresas EEUU invirtiendo fuera. 1532 observaciones. Logit binomial	Joint venture versus filial propia	Nº filiales en igual industria que la matriz(-) Familiaridad con país destino (-) PIB industrial de país destino (+) Filial en país que restringe el grado de propiedad (+) Filial en industria recursos primarios (+) Gastos I+D/ventas industria matriz (-) Gastos publicidad/ventas industria(-) Porcentaje de empresas en industria de matriz con patentes producción(-) Activos matriz menores a la media en su industria (+) Activos filial (+) Nº matrices con al menos una filial en la misma industrial (+) Crecimiento PIB país de destino (+)
Hennart (1991b)	Entradas en Estados Unidos de empresas japonesas. Año 1985. 158 observaciones. Logit binomial	Filial propia vs joint venture	Filial está sector diferente a la matriz (-) Filial está sector recursos primarios(-) Tasa crecimiento industria penetrada (-) Edad de la filial (+) Experiencia internacional en EEUU (años desde primera filial allí) (+)

<p>Makino y Neupert (2000)</p>	<p>Entradas en Japón de empresas de EEUU. 131 observaciones. Logit binomial</p>	<p>Filial propia vs joint venture</p>	<p>Filial en sector diferente a la matriz (-) Filial en sector de recursos primarios (-) Tamaño relativo filial-matriz (activos) (-) Tasa crecimiento industria entrada (+) Filial vende al mercado local (-) Filial industria química (-) Participación relativa de directivos EEUU en consejos de filial (-)</p>
<p>Hennart y Larimo (1998)</p>	<p>Empresas japonesas y finlandesas invirtiendo en Estados Unidos. 266 japonesas (1978-1987). 135 finlandesas (1977-1993). 401 obs. Logit binomial</p>	<p>Joint venture vs filial propia</p>	<p>Tamaño (ventas) (+) Gastos I+D/ventas (+) Concentración ind. EEUU (-) (No Finl.) Concentración al cuadrado (+)(No Finl.) Filial industria de recursos primarios (+)(No Finl.) Experiencia empresa en EEUU (-, Finl.)</p>
<p>Madhok (1998)</p>	<p>Empresas EEUU y Europa, entrando en el exterior. 130 observaciones. Logit binomial.</p>	<p>Filial propia vs joint venture</p>	<p>Distancia sociocultural percibida (+) Capacidad internacional percibida (+) Experiencias previas de joint venture (-) Experiencia internacional * volatilidad del entorno percibida (-)</p>
<p>Mutinelli y Piscitello (1998a, 1998b)</p>	<p>Experiencias internacionales de empresas italianas. 1322 entradas externas. Logit binomial</p>	<p>Filial propia vs joint venture</p>	<p>Gastos I+D/ventas industria italiana considerada (-) Trabajadores cualificados respecto a totales en industria (-) Filial en ind. de recursos primarios (+) Filial en distinta industria que matriz (-) Tamaño matriz (+) Experiencia (años desde 1ª entrada hasta corriente) (+); (media de los años desde 1ª entrada hasta la corriente y nº filiales que mantiene entonces) (+) Matriz ha realizado inversiones anteriores en igual o parecido país (+) Distancia cultural (-) Riesgo (-) Tamaño filial /matriz (nº trabajadores)(-) Tamaño al cuadrado (+)</p>

<p>Padmanabhan y Cho (1996, 1999)</p>	<p>Empresas japonesas manufactureras invirtiendo en 36 países desde 1996 a 1991. Observaciones: 1519 (1996) y 605 (1999). Regresión logística binomial</p>	<p>Filial plena propiedad vs filial de propiedad compartida</p>	<p>Gastos I+D/ventas (+) Restricciones país destino a plena propiedad(-) Distancia cultural (+) Experiencia (años entre 1ª inversión y corriente) (+) Experiencia de filial propia: años desde 1ª experiencia* n° de experiencias (+)</p>
<p>Brouthers y Brouthers (2001)</p>	<p>Empresas procedentes de Holanda, Alemania, Gran Bretaña y USA, invirtiendo en Hungría, Polonia, Rep. Checa, Rusia y Rumanía. 231 observ. Logit binomial</p>	<p>Filial plena propiedad vs filial de propiedad compartida</p>	<p>Distancia cultural (-) Riesgo país * Distancia cultural (+) Tamaño empresa (trabajadores) (+) Experiencia en la zona (años desde primera inversión en la zona) (+)</p>
<p>Asiedu y Esfahani (2001)</p>	<p>Empresas de EEUU invirtiendo en el exterior. 1996. 2416 observaciones. (1523 si solo es considerada ind.manufacturera) . Regresión probit binomial</p>	<p>Filial plena propiedad vs filial de propiedad compartida</p>	<p>Act. intangible (ventas/act. tangibles) (+) Experiencia (edad multinacional)(+) Edad de la multinacional ^ 2(-) Experiencia internacional (número de filiales) (-) (no para manufacturas) Número de filiales al cuadrado (+) (no para manufacturas) Diversidad de la multinacional (-) Organiz. filial independiente matriz (+) Gastos de investigación sobre ventas (industrial) (+), no para manufacturas Industria es de recursos (+) Porcentaje importaciones de la filial (+) Producto de los dos anteriores (-) País receptor realiza restricciones propiedad (-) Capital humano en el país de destino (más número de años de estudio, o más trabajadores no agrícolas) (+) (no para manufactura) Patentes concedidas a empresas locales (-) N° teléfonos medios (-) Instituciones adecuadas (-) Afinidad cultural (+)</p>

Brouthers (2002)	Empresas de la Unión Europea. Año base 1995. Logit binomial	Filial propia vs Joint venture	Costes de transacción percibidos (+) Restricciones legales y riesgo de la inversión percibidos (-)
Fagre y Wells (1982)	Empresas EEUU invirtiendo en Latinoamérica. 1975. Regresión lineal.	Porcentaje de propiedad de filial	Transferencias internas (+) Gastos publicidad/ventas industria matriz (+) Gastos I+D/ ventas (+) Nº productos de la empresa (+)
Lecraw (1984)	Filiales de EEUU, Europa, Japón y algunos países en desarrollo en industrias manufactureras en 5 países asiáticos. Regresión lineal	Porcentaje de propiedad de filial	Liderazgo tecnológico percibido (+) Gastos publicidad/ventas (+) Activos filiales (+) Exportaciones/ventas (+) Activos matriz (+) Flujos recursos entre matriz y filial respecto a ventas (-) Atractivo país destino percibido (-) Nº inversores que ya han entrado en país destino (-) Tiempo (-) Matriz Japón o país en desarrollo (-)
Shan (1991)	Joint ventures de Estados Unidos en China (1980-1987). 141 observaciones. Modelo Tobit	Porcentaje de participación en la joint venture [0,1]	Cantidad invertida (-) Duración venture (+) JVes de recursos respecto a otros (+) JV es de servicios respecto a otros (-) JV es de construcción respecto a otros (-) Localizada en costa china o Pekín(+) Venture pública (-) No. de socios chinos (-)
Asiedu y Esfahani (2001)	Empresas de EEUU invirtiendo en el exterior. 1996. 331 observaciones. Regresión truncada	Porcentaje de propiedad de la filial de Joint venture	Activos intangible (ventas/act. tangibles) (+) Diversidad de la multinacional (-) Industria es de recursos (-) (sólo para el sector manufacturero) Porcentaje importaciones filial (+) País de destino realiza restricciones propiedad (-) Capital humano en el país de destino (más número de años de estudio) (+) Patentes otorgadas a empresas locales (-) Instituciones adecuadas (-) Afinidad cultural (+)
Agarwal y Ramaswami (1992b)	183 empresas de EEUU invirtiendo en 29 países entre 1985 y 1989. Regresión logit multinomial.	Joint Venture minoritaria, igualitaria y mayoritaria y filial propia	Filial propia vs JV minoritaria: Ventajas de propiedad (tamaño, experiencia y gastos I+D) (-) Ventajas de localización (PNBpc país destino, alfabetización, población urbana, no riesgo país y menores restricciones del mismo)(+) Distancia cultural (distancia de poder, evitar incertidumbre, individualismo) (-) Vent. Propied. * Vent. Localiz. (+)

Erramilli et al (1997)	Inversiones coreanas. (1988-1990). 177 observaciones. Regresión logística multinomial	Joint venture minoritaria, igualitaria, mayoritaria, filial propia	Tamaño (ventas)(-) Gastos I+D/ventas (+) Gastos public./ventas (-) Activos fijos/ventas (intensidad de capital)(-) País de destino desarrollado * intensidad tecnológica alta (-) País de destino desarrollado *diversificación de producto alta (+) País de destino desarrollado * intensidad capital alta (+)
Pan (1996)	Joint ventures en China (1979-1992). 4223 observaciones. Regresión logística	Joint venture minoritaria, igualitaria, mayoritaria	Gastos de publicidad /ventas industria entrada (+) Duración prevista de la joint venture (+) Input de capital extranjero(+) Riesgo de China (+) Inversión en la joint venture(-) Distancia cultural (+) Intensidad competitiva en la industria entrada (ventas PYMES/ventas) (+) Socio es extranjero (+) Localización en las principales ciudades chinas o en el sur (+)
Barbosa y Louri (2002)	Filiales manufactureras extranjeras en Portugal , 1992 (469) y Grecia, 1997 (363). Dos regresiones logit multinomial por separado, una para cada país	Filial de propiedad minoritaria, mayoritaria o plena propiedad.	Tamaño filial (+) (Portugal) Intensidad capital sector (-) Rentabilidad sector (+) (Grecia) Crecimiento sector (+) (Grecia) Concentración sector (-) (Grecia) Intensidad I+D (+) (Portugal) Origen inversión directa (distancia cultural) (-) (Grecia) Gastos de ventas sobre ventas(-) (Grecia)
Contractor (1990)	Filiales EEUU en 47 países. Año 1977 y 1982. 47 observaciones. Regresión lineal.	Ratio de las joint venture minoritarias o igualitarias respecto al total	Restricciones del país de destino (+) Requerimientos de importaciones, exportaciones y contratación local del país destino (+) Estabilidad país (+) PIB país destino (+) Porcentajes de las ventas totales de filiales de EEUU que va a parar al país destino (-)

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 1.8 se pueden observar dos tipos diferentes de trabajos. En primer lugar, aquellos que utilizan como variable dependiente una variable cualitativa que toma dos posibles valores (1: si la filial es propia (o joint

venture), y 0: caso no contemplado anteriormente)⁴⁹, de tal manera que lo que se busca explicar son los determinantes de la probabilidad de que se opte por implantar la filial de tipo 1 en lugar de la del tipo 0. Esto está tratado mediante modelos de regresión logística binomial⁵⁰. Y en segundo lugar, aquellos trabajos que, o bien se fijan en el porcentaje de propiedad de la empresa estudiada sobre la filial considerada, utilizando métodos de regresión econométrica o modelos más sofisticados (Tobit)⁵¹, o bien contemplan cuatro posibles valores para la variable dependiente, esto es, si es filial joint venture minoritaria, si es igualitaria, mayoritaria o filial de plena propiedad, lo que es modelizado mediante un modelo de regresión logística multinomial, en el que se busca explicar qué determina la probabilidad de que se dé una opción respecto a la categoría base (que normalmente es la JV minoritaria)^{52, 53}.

El objeto de estudio ha sido, normalmente, las filiales de un conjunto de empresas de un país implantadas en el exterior en un concreto momento del tiempo o durante un periodo⁵⁴. Y el análisis se ha centrado, mayormente, en

⁴⁹ En el cuadro, la opción aparecida en primer lugar es la que se categoriza como 1.

⁵⁰ En algunos casos, también se ha planteado un modelo probit, como Asiedu y Esfahani (2001), pero metodológicamente son casi idénticos.

⁵¹ Como caso un tanto diferente, destaca Contractor (1990), que se fija en la ratio de las JV minoritarias e igualitarias respecto al total

⁵² En el cuadro se ofrece los determinantes de la opción filial propia vs JV minoritaria.

⁵³ Gatignon y Anderson (1988) encuentran que ofrece mejores resultados explicativos si se trata la disyuntiva filial propia o joint venture que si se considera cuatro opciones: JV minoritaria, JV igualitaria, JV mayoritaria y filial de plena propiedad.

⁵⁴ En general, en una zona o, incluso, en un país determinado. Normalmente, además, estos estudios se han fijado en las filiales de las que disponían un conjunto de empresas en el momento presente del estudio, o en un periodo concreto, pero las variables dependientes y explicativas usadas se referían al momento de la entrada. Una excepción es Hennart (1991b) que disponía de información relativa a las variables en el momento presente y no

las características de las empresas propietarias de las filiales y de los países donde han implantando dichas filiales, como determinantes de la probabilidad de que la filial en cuestión fuese propia en lugar de compartida con algún socio, intentando contrastar al efecto, básicamente, diferentes hipótesis emanadas desde la teoría de los costes de transacción y ya revisadas en el epígrafe 1.3.⁵⁵

Así, según lo que se desprende de los trabajos presentados en el cuadro 1.8, una empresa implantará con más probabilidad una filial de plena propiedad en el exterior si tiene un mayor tamaño (tanto absoluto como en relación a la filial donde invierte), si es mayor el esfuerzo en investigación y desarrollo o en publicidad -variables “proxys” de las ventajas tecnológicas y de diferenciación de producto, respectivamente-^{56,57}, y si es mayor la experiencia de la empresa que penetra en el exterior, general y

en la entrada, con lo que añade como variable explicativa la edad de la propia filial. Esto será relevante para el análisis aplicado de este trabajo

⁵⁵ Cabe decir que en el caso de Estados Unidos, mediante el Harvard's Multinational Enterprise Project se elaboró una base de datos con todas las filiales estadounidenses de las 187 empresas más importantes, que se establecieron desde 1900 hasta 1975, lo que hizo disponer a los investigadores de una información abundante, valiosa y fiable para estudiar a las subsidiarias norteamericanas. En el caso de Italia también se dispone de una base de datos similarmente potente, según Mutinelli y Piscitello (1998a,b). En cambio, en España, hay limitaciones severas en cuanto a información de la inversión directa realizada, filiales y de modo de propiedad de las filiales, individualizados por empresa

⁵⁶ Si no se dispone de estos datos individualizados por empresas, se aproxima mediante datos en el ámbito de sector (Gatignon y Anderson, 1988; Mutinelli y Piscitello, 1998a,1998b)

⁵⁷ En este caso, a veces, las mayores ventajas tecnológicas han ido aparejadas a una mayor probabilidad por optar por una joint venture, por ejemplo en Mutinelli y Piscitello (1998ab). Esto puede ser debido a que las empresas más comprometidas tecnológicamente pueden estar interesadas en aumentar sus capacitaciones y habilidades formando una joint venture con un socio aventajado, antes que proteger sus propios activos. Esta explicación entronca con el pensamiento de Madhok (1997).

circunscribiéndola al país donde instala la filial⁵⁸. Cabe decir, sin embargo, que en este último caso, si bien al considerar la experiencia concreta en el país (o zona) donde se invierte la variable ha arrojado resultado favorable a la mayor probabilidad de implantar una filial de plena propiedad, en el caso de considerar la experiencia internacional inversora en general el resultado ha sido más ambiguo. En este sentido, Gatignon y Anderson (1988), Padmanabhan y Cho (1996,1999), y Mutinelli y Piscitello (1998a,b) han encontrado una significación positiva entre experiencia y probabilidad de que se opte por una filial propia en detrimento de una joint venture; mientras que Asiedu y Esfahani (2001) encuentran un resultado contrario⁵⁹.

Por el lado de los países y sus características consideradas, destaca sobremanera la inclusión en este tipo de estudios de la variable distancia sociocultural entre el país emisor y el receptor de la filial. El resultado obtenido ha sido, no obstante, ambiguo. Mayoritariamente se ha obtenido que la distancia sociocultural impacta negativamente en la probabilidad de que la empresa opte por implantar una filial productiva de plena propiedad (Gatignon y Anderson, 1988, Gomes-Casseres, 1989,1990, Mutinelli y Piscitello, 1998 a,b, y Asiedu y Esfahani, 2001). Sin embargo, Pan (1996),

⁵⁸ Según el número de filiales o el período de tiempo transcurrido desde la implantación de la primera filial, o una mezcla de ambas cosas. Otras medidas de la experiencia han sido el número de países diferentes donde se halla presente la empresa con filiales o la experiencia general de la misma, medido como edad de la multinacional (Asiedu y Esfahani, 2001). Asimismo, Madhok (1998), o Padmanabhan y Cho (1999) han considerado la experiencia previa en la implantación concreta de filiales de plena propiedad

⁵⁹ Otras variables usadas, de menor importancia, ha sido si la filial representa una diversificación respecto a la matriz, es decir, está involucrada en un sector de actividad

Padmanabhan y Cho (1996, 1999) y Madhok (1998), obtienen un resultado contrario. El riesgo o inestabilidad del país donde se va a implantar la filial también tiene capacidad explicativa en sentido negativo: a más riesgo, menos probabilidad de implantar una filial propia. Y, finalmente, otras variables utilizadas han sido la presencia de activos creados en la economía huésped (Asiedu y Esfahani, 2001), las restricciones a la plena propiedad, o el atractivo del mercado, según su producto interior bruto o su tasa de crecimiento. Respecto a esto último, también ha sido ambiguo el resultado: Gomes-Casseres (1989,1990) y Hennart (1991b) obtienen que la mayor tasa de crecimiento es favorable a la joint venture y Makino y Neupert (2000) y Barbosa y Louri (2002), alcanzan un resultado contrario.

Por último, se destaca que, a diferencia de lo analizado para los estudios del epígrafe anterior, en este caso se han usado con más asiduidad medidas subjetivas de percepción de los directivos involucrados en el proceso de implantación de la filial en el exterior, ya que al ser ésta una decisión estratégica, y estar basada en nociones difíciles de medir -provinientes de la teoría de los costes de transacción- importa en mayor medida sus opiniones en torno a una serie de variables del país huésped y también de los propios activos de la empresa. Los trabajos de Madhok (1998), que incorpora la percepción de los directivos sobre sus propios activos, o Agarwal y Ramaswami (1992b) y Brouthers (2002), que introducen variables que

diferente, o si el sector de actividad es un sector de recursos primarios, en cuyos casos también es más probable que se opte por una joint venture.

recogen la opinión de los directivos sobre la importancia de los costes de transacción percibidos, así como el riesgo del país en cuestión, ilustran las investigaciones con variables de corte subjetivo.

Cuadro 1.9: Trabajos aplicados internacionales sobre determinantes del modo de entrada en el exterior

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables explicativas significativas</i>
Erramilli (1991)	Empresas de servicios estadounidenses invirtiendo fuera. 151 observaciones. Logit binomial	Tiene control total (filial propia, sucursal, canal exportador interno) vs no lo tiene (exportaciones con intermediarios, licencias, joint ventures)	Experiencia (nº años entre primera entrada y corriente) (-) y (diferentes continentes en los que se halla) (-) Experiencia ² (+) Distancia cultural (-) Fabricación en país origen (-)
Kim y Hwang (1992)	Empresas multinacionales EEUU de manufacturas. 96 observaciones. Logit multinomial	Filial propia, joint venture, licencia	Filial propia vs licencia: concentración global percibidas (+) Sinergias globales percibidas (+) Motivaciones estratégicas globales percibidas (+) Riesgo país destino percibido (-) No familiaridad con país destino percibida (-) Naturaleza tácita del know-how empresarial percibido (+)
Agarwal y Ramaswami (1992a)	Empresas estadounidenses del leasing invirtiendo en Brasil, Japón y Reino Unido. 96empresas. 285 observaciones (96*3)-3. Logit multinomial	No entrada, entrada por exportaciones, joint ventures o filial propia	Filial propia vs JV: Tamaño (ventas) y experiencia multin. percibida (+). Potencial de mercado percibido (+) Filial propia vs exportación: Diferenc. producto percibido (-) Potencial mercado percibido (+) Riesgo contractual país destino percibido (-) Diferenciación de producto y riesgo contractual país destino (percibidos)(+) Potencial de mercado y riesgo de inversión (percibidos) (-)
Kogut y Zander (1993)	Traspasso de innovaciones. 82 observaciones. Logit binomial.	Filial propia vs joint venture, licencias o contratos	Codificabilidad (-) Enseñabilidad (-) Complejidad (+)

Brouthers et al (1996)	PYMES de software estadounidense invirtiendo fuera. 72 observaciones. Análisis de varianza y procedimiento Duncan.	Integración (filial propia), cooperación (joint venture) e independencia (licencias)	Modos más integrados implican mayores ventajas de propiedad (tamaño y experiencia internacional, diferenciación producto, adaptabilidad producto e intensidad tecnológico: todo subjetivo); y mayores ventajas de localización país destino (demanda mercado, costes de producción, diferencias culturales, infraestructura mercado: todo percibido).
Tse et al (1997)	Penetraciones en China (1979-1993). 2998 observaciones. Regresión lineal.	Exportaciones, licencias, joint venture, filial propia (de menos a más control)	Lazos diplomáticos China-país origen (+, Japón) Experiencia China en atraer operaciones extranjeras (1979:1, 1980:2...) (+) Distancia poder (+) Valor de la operación (+) Localización regional (ZEC) (+) Nivel gobierno negociador menor (+)
Pan y Tse (2000)	Penetraciones en China (1979-1998). 14080 observaciones. Logit binomial, ordinal, procedimiento CATMOD	Exportaciones, licencias, joint venture, filial propia (de menos a más control)	Localización regional (ZEC, ciudades abierta) (+) Riesgo China (-) Distancia poder (+) Evitar incertidumbre (-) Volumen comercio China y país origen (+) Lazos diplomáticos (-) Gastos publicidad/ventas industria china (+) Ventas/activos industria china (tamaño) (+) Importaciones chinas respecto exportaciones (+) Importaciones país origen respecto exportaciones (-) Empresa de EEUU (+)
Contractor y Kundu (1998)	Análisis del sector hotelero internacional. 1131 observaciones. Logit ordinal	Franquicia, contratos servicios, joint venture, filial propia, (de menos a más control)	Riesgo percibido (-) PIB pc país destino (-) Experiencia (años desde primera entrada internac. y nº propiedades fuera del país origen) (+) Necesidad percibida de tamaño (+) Fortaleza de la marca y el sistema de reservas percibidas (+) Habilidad empresa para ejercer control y mantener calidad percibida (+)

Davis et al (2000)	Empresas de la industria del papel EEUU penetrando fuera. 129 observaciones. Análisis discriminante	Penetración mediante filial propia, usando recursos externos o mixto	Las empresas que usan mayoritariamente filiales propias son las que comparten más recursos con sus filiales de I+D, equipos, campañas de publicidad, vendedores o materias primas. Y las que usan recursos externos en mayor medida son las que perciben las características del país de destino como más importante para su estrategia: riesgo mercado, diferencias culturales, restricciones, costes de transporte o aranceles.
Meyer (2001)	Empresas de Alemania Occidental y Gran Bretaña invirtiendo en República Checa, Hungría, Polonia, Rusia y Rumanía. 576 observaciones en total. Modelo logit ordinal	Filial de plena propiedad, joint venture, licencia, exportaciones (de más a menos control)	Mejor construcción de instituciones para pasar del comunismo al capitalismo (-) Experiencia global (trabajadores en filiales respecto al total) (-) Si los bienes elaborados son finales (-) Gastos de I+D (-) Tamaño (-) Transferencia de tecnología y know-how empresarial (-)

Fuente: Elaboración propia

Los estudios centrados en el modo de entrada (cuadro 1.9) investigan los factores explicativos de la decisión de la empresa que se introduce en el exterior de optar por la plena propiedad y el control total de las actividades en detrimento de medios de penetración más flexibles. Estas opciones –filial propia, joint venture o establecimiento de licencias y contratos en general– se han tratado mediante modelos de regresión logística multinomial⁶⁰ y bajo hipótesis surgidas, básicamente, de la teoría de los costes de transacción. Los modelos de regresión logística binomial constituyen también una

⁶⁰ Lo que se reporta en el cuadro es la probabilidad de optar por una filial propia en detrimento de hacerlo por el método que se indique en cada caso.

aproximación metodológica alternativa cuando se consideran dos opciones: control total o uso de recursos externos. Una parte de la literatura, además, incluye como métodos de entrada, junto a la posibilidad de implantar una filial propia, una joint venture o negociar un contrato, la posibilidad de exportar (o medidas similares) o de no entrar. Este tipo de planteamiento se ha tratado generalmente mediante modelos de regresión logística ordinal, en tanto que implica un orden (de menos a más control o viceversa), intentando buscar los determinantes que explican el optar por el método más integrado.

En estos estudios se ha otorgado una gran importancia a la percepción de los directivos de las empresas que se posicionan en el exterior, tanto en lo que respecta a la percepción en torno a características de localización de los países donde se ubican, como a la percepción sobre los activos y conocimientos de la propia empresa. En este sentido, Kim y Hwang (1992) y Kogut y Zander (1993) indagan sobre conceptos como la naturaleza tácita del know-how empresarial, la complejidad, codificabilidad o enseñabilidad de los métodos empresariales⁶¹.

Normalmente, estos estudios se suelen fijar en las empresas de algún país (o de varios) que penetran en el exterior (o en algún país o zona concreta). Dichas investigaciones utilizan como variables explicativas tanto variables empresariales (objetivas o percibidas) como variables relativas a los países

⁶¹ Mención aparte merece el trabajo de Agarwal y Ramaswami (1992a), que ofrece medidas subjetivas de todas las variables explicativas propuestas.

donde se localizan (objetivas o percibidas). Se contemplan todas las entradas producidas durante un periodo de tiempo, o en un momento dado, o bien se solicita a la empresa que informe acerca de la entrada más reciente llevada a cabo. Las variables con mayor capacidad explicativa, básicamente, han sido las mismas que se han analizado al tratar el cuadro anterior: el tamaño, las ventajas tecnológicas, la naturaleza tácita de los activos empresariales y el know-how, según percepción del empresariado⁶², o la experiencia internacional inversora general (que a veces se ha encontrado que era determinante de la opción por un método más integrado: Agarwal y Ramaswami, 1992a, Contractor y Kundu, 1998, Meyer 2001, y a veces, por un método menos integrado: Erramilli 1991⁶³). Y en cuanto a variables de países, vuelve a destacar la distancia sociocultural (objetiva o percibida), como en Erramilli (1991) y Kim y Hwang (1992) -aunque en este último caso esta percepción está matizada por la experiencia de la empresa en el país en cuestión a penetrar: a más experiencia, menos distancia percibida-; el riesgo (objetivo o percibido) del país en consideración (Pan y Tse, 2000, Kim y Hwang, 1992) o el potencial de mercado, a veces en contra de un

⁶² A más intangibilidad percibida, más probabilidad de optar por métodos más integrados de penetración, porque será muy difícil comunicar de manera inteligible al socio estos conocimientos. La explicación, por tanto, es diferente al razonamiento sobre ventajas tecnológicas, medido a partir de los gastos de I+D sobre ventas, que empujaría a optar por una filial propia como medio de proteger los conocimientos empresariales de la apropiación indebida por parte de algún socio.

⁶³ Aunque este autor encuentra una relación cuadrática entre la opción por métodos más integrados y la experiencia.

método de entrada más integrado (Contractor y Kundu, 1998), y a veces a favor (Brouthers et al ,1996)⁶⁴.

1.6 Estudios aplicados para el caso español

En España existen tres enfoques en las investigaciones aplicadas sobre la inversión directa. Un primer grupo se centra en explicar la evolución de la inversión directa, así como los sectores de origen y destino y el componente geográfico de dicha inversión, en diferentes momentos del tiempo⁶⁵. En estos estudios no se establecen los determinantes microeconómicos o macroeconómicos asociados a la realización de inversión directa, a partir de estimaciones econométricas. Desde otra aproximación metodológica, sin embargo, se disponen de dos líneas de trabajo. Una primera que, a partir de encuestas a empresarios acerca de la toma de decisión sobre inversiones directas, estiman los determinantes y las causas de dicha inversión; y una segunda que plantea ecuaciones econométricas a contrastar, siguiendo los tratamientos formales realizados para otros países. En este epígrafe se

⁶⁴ También se ha de remarcar los estudios teóricos de O'Farrel et al (1995) y MacNaughton (1999), en los que se debaten cuestiones relacionadas con los trabajos empíricos que han tenido como objetivo detectar los determinantes de los métodos de entrada en el exterior por parte de las empresas que se internacionalizan. Entre otras cuestiones, se debate si considerar todo tipo de formas de entrar en el exterior o sólo las que le interesa al investigador, o cómo medir la distancia sociocultural o el riesgo de un país, si objetivamente o según la percepción de la empresa internacionalizada

⁶⁵ Como Moreno (1975, 1982), Marín (1982), Alonso y Cadarso (1982), Molero (1985), Fernández (1987), Morán (1994), Duce (1995), Durán (1995), Suárez-Zuloaga (1995), López y García (1997), González y Montes (1996), Maté (1996a), Martín y Maté (1997),

centra el análisis en estos dos últimos tipos de estudios mencionados – aunque con más énfasis en los estudios econométricos por ser la metodología por la cual se ha optado en la tesis- y para ello se diferenciará entre el caso de la inversión directa extranjera recibida y el caso de la inversión directa emitida en el exterior –poniendo más énfasis en este segundo tipo, por ser el objeto de estudio que se ha escogido en el presente trabajo de investigación.

Así, en el caso de los trabajos que analizan los factores determinantes de la inversión directa extranjera en España mediante encuestas a empresas, destacan los estudios de Buesa, Molero y Casado (1995) y Pelegrín (1998). En el primer caso se trata de encuestas realizadas a empresas holandesas y alemanas ubicadas en España, y en el segundo caso, de empresas japonesas. Estos estudios se centran primordialmente en identificar los factores de localización más importantes que han atraído a las empresas foráneas. En el caso de las empresas japonesas, destacan como factores explicativos importantes los relacionados con el mercado, tanto a nivel europeo como doméstico; mientras que los factores de costes no han sido tan tenidos en cuenta. A nivel regional, destacan factores ligados al mercado doméstico, la cualificación de los trabajadores, la existencia de infraestructuras adecuadas o de incentivos a la ubicación de empresas. En cuanto a las empresas holandesas, los factores más importantes son los costes, las condiciones

Ruesga y Bichara (1998), Buesa y Molero (1998), Alonso (1999), Costa (1999), Delgado et al (1999), Jaén et al. (2001), y López y García (2002).

legales y sociales españolas, los incentivos fiscales o el mercado. Y en el caso de las empresas alemanas es mucho más importante el mercado que las consideraciones institucionales o de costes⁶⁶.

Atendiendo ya a la inversión directa en el exterior, también existen diversos estudios que analizan, mediante el método de encuestas y preguntas directas a los empresarios, los factores determinantes de esta inversión, tanto de tipo locacional respecto al país de destino como de identificación de ventajas de la propia empresa inversora. Entre los estudios pioneros destacan el de Nueno et al (1981), Durán y Sánchez (1981) y Durán (1987, 1989). Estos autores sostienen que las empresas inversoras españolas en el exterior tienen un mayor tamaño o una mayor madurez que las empresas domésticas, producen bienes de tecnología intermedia, tienen gastos de I+D sobre ventas mayor que la media española y han salido en el exterior, entre otras cosas, debido a la saturación del mercado interno o a la necesidad de mantener cuota de mercado, aparte de la voluntad de explotar sus ventajas tecnológicas incipientes.

⁶⁶ Entre los estudios sobre inversión directa del exterior también destacan los trabajos de Iranzo (1991), Martínez Serrano y Myro (1992) o Martín y Velázquez (1996a), como tres trabajos cuya intención es medir la presencia de capital extranjero en España. Los segundos, además, realizan un estudio de la inversión directa extranjera a través de la recopilación de noticias de adquisiciones y fusiones de empresas españolas por parte de extranjeras, aparecidas en la prensa económica entre 1986-1990. Según ellos, las empresas extranjeras que invierten en España se caracterizan por tener mayores ventajas tecnológicas que las españolas, según el número de patentes registradas en Estados Unidos. Por otro lado, afirman que entre las variables locacionales españolas más atrayentes estarían las perspectivas de crecimiento interno o la incorporación de España a la Comunidad Europea, mientras que los costes laborales menores no serían la clave.

Estudios más recientes (Fernández y Casado, 1995; Cazorla, 1997; Galán et al, 2000; Galán y González, 2001), demuestran que el tamaño y el crecimiento del mercado de destino, la ventaja de costes de los factores de producción, la afinidad cultural, las infraestructuras, la concentración industrial, la estabilidad política, o a veces, incluso, la búsqueda de capital humano, son factores explicativos de la inversión directa, asociados a factores macroeconómicos de los países de destino de dicha inversión. Y en cuanto a características empresariales esenciales, se destaca la capacidad tecnológica e innovadora de la empresa, el conocimiento y experiencia acumuladas -por ejemplo, a través de exportaciones previas-, un cuerpo directivo con vocación internacionalizadora, la capacidad organizativa y los recursos intangibles de la empresa, el valor de su capital humano, la reputación e imagen de la empresa y la necesidad de controlar los factores estratégicos empresariales⁶⁷.

Otro caso interesante lo constituye Dúran y Úbeda (1997, 2001a), que realizan encuestas a empresas que participaron en diferentes Expocentias para analizar su intención inversora. Las conclusiones que extraen en el primer trabajo es que las ayudas a la inversión sirven para que las empresas decidan invertir, siempre y cuando la empresa ya posea inversiones

⁶⁷ También es de resaltar el trabajo de Martínez (2000), que se centra en el proceso internacionalizador general de empresas pequeñas y medianas alicantinas. Entre sus resultados se destaca que el proceso sigue el modelo de Uppsala: primero las empresas se adentran en el exterior con métodos que suponen menor implicación de recursos (como exportaciones indirectas) y posteriormente, al acumular experiencia, se decantan por métodos más atrevidos (incluso inversión directa). No obstante ello, encuentra que las

productivas (y en menor medida si tienen filiales comerciales). Y, en el segundo trabajo, a partir de un análisis logístico, comprueban que tienen mayor probabilidad de invertir aquellas empresas que ya cuenten con experiencias inversoras productivas previas o comerciales en entornos distantes, como Asia⁶⁸.

A continuación se analizan los trabajos que usan modelos econométricos para investigar los factores determinantes tanto de la inversión directa hacia el exterior como del exterior. En el cuadro 1.10 se muestran los trabajos representativos del segundo caso: inversión directa procedente del exterior.

Cuadro 1.10: Estudios econométricos sobre determinantes de la inversión directa extranjera hacia España

<i>Autores</i>	<i>Modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>VARIABLES explicativas significativas</i>
Donges (1976)	1959-1974. Variables de países. Regresión lineal.	Volumen de inversión directa extranjera hacia España. Total, y procedente de EEUU, Suiza y RFA.	Coste laboral relativo entre país emisor y España (+) Tasa de crecimiento del PIB (+)

razones que explican las decisiones de internacionalización se pueden hallar en la teoría de la internalización y ecléctica

⁶⁸ Finalmente, también son destacables los estudios sobre casos concretos de internacionalización inversora, como los trabajos de Durán (1997, 1998, 1999), que analiza en profundidad la experiencia internacional inversora de diferentes empresas españolas de relevancia, por ejemplo Inditex, el actual Santander Central Hispano o Mapfre, así como la experiencia inversora española concreta en Latinoamérica; Laredo y Suárez (1997), Camisón et al (1997) o Sánchez (2001), que se centran en analizar el proceso de internacionalización de sectores concretos de la economía española: en concreto el de la electricidad, el del mueble o el financiero. O los trabajos incorporados en un número reciente de la revista Información Comercial Española (2002), donde se analiza diferentes casos de empresas españolas inversoras de los sectores financieros, obras públicas, telecomunicaciones y transporte, electricidad y energía, textil o medios de comunicación.

Felipe y Fernández (1991)	1970-1990. Variables de países. Regresión lineal	Volumen de inversión directa extranjera hacia España.	PIB (+) Índice de cotización bursátil (+) Riesgo político (-) Coste laboral relativo, entre España y país emisor (-)
Bajo (1991)	1961-1988. Variables de países. Regresión lineal.	Volumen de inversión directa extranjera hacia España. Distingue entre inversión manufacturera y no manufacturera. Y flujos procedentes de Estados Unidos y de la Comunidad Europea.	PIB (+) Inflación (-) Coste laboral relativo entre España y país extranjero (+/-) (+ para inversión manufacturera y - para inversión no manuf.) Pertenencia a la Comunidad Europea (+) (negativo para Estados Unidos) Saldo de la balanza por cuenta corriente respecto al PIB (+, para Estados Unidos) Protección nominal (+, para Estados Unidos)
Bajo (1991)	1980. Variables sectoriales (industria manufacturera). Regresión lineal.	Volumen de inversión directa extranjera recibida por cada sector manufacturero (20 sectores)	Diferenciación producto (ratio gastos publicidad y ventas) (+) Economías de escala (valor añadido por establecimiento) (-) Ratio capital-trabajo (+) Capital humano (+) Cualificación trabajador (+) Importación s/consumo aparente (+) Protección nominal (+)
Bajo y Sosvilla (1992)	1961-1989. Variables de países. Regresión lineal, con cointegración	Volumen de inversión directa extranjera hacia España. Distingue entre inversión manufacturera y no manufacturera. Y flujos procedentes de la Comunidad Europea	PIB (+) Inflación (-) Protección nominal (+) Tipo de cambio entre peseta y países industrializados (-) Coste del uso del capital (-) (inv.Manufac.) Coste laboral relativo entre España y país extranjero (-) (inv. No manuf.) Pertenencia a la Comunidad Europea (+, para países de la CEE)
García de la Cruz (1992)	1960-1989. Variables de países. Regresión lineal	Volumen de inversión directa extranjera recibido por España. Diferenciando total y por países seleccionados	Tamaño del mercado(+) Crecimiento mercado(+) Inflación (-) Inestabilidad política(-) Grado apertura externa (+) Entrada CEE (+)
Díaz de Sarralde y Martínez (1996)	1970-1992. Variables de países. Regresión lineal	IDE real recibida Manufacturera y no manufacturera y procedente de la CEE y USA	PIB(+) Inflación (-) Riesgo país/inestabilidad política (-) Incorporación España a CEE (+) Depreciación peseta (+)

Bajo y López-Pueyo (1996)	1986-1993. Variables sectoriales, en general. Regresión lineal, datos de panel. (8x20)	Volumen de inversión directa extranjera recibida por sectores manufactureros españoles (20 sectores)	Gastos I+D/ventas (+) Trabajadores en I+D/total trabajadores (+) Exportaciones/ventas (+) Importaciones/consumo aparente (+) Saldo balanza c/c respecto al PIB (-) Productividad (+) Crecimiento sector (+) Tipo de cambio peseta respecto a OCDE (-) Expectativas de tipo de cambio (+) Inflación diferencial (-)
Campa y Guillén (1996)	1988-1992. Variables sectoriales. Manufactura. Regresión, datos de panel (5x27)	Volumen de inversión recibido por sector manufacturero (27 sectores)	Beneficios (+) Publicidad/ventas (+) Ventaja comercial revelada (+)
Campa y Guillén (1996)	1988-1992. Variables de países. Regresión, con datos de panel (5x30)	Volumen de inversión directa extranjera recibida por España según país (30)	PIB emisor (+) PIB per cápita emisor (-) Relaciones comerciales (+) Número científicos emisor (-) Pertenencia a OCDE emisor (+) Pertenencia a Latinoamérica del emisor (+) Nivel de inversión directa en el exterior respecto al PIB del emisor (+)
García Blandón (1996)	1992. Variables empresariales. Regresión logística binomial	Si banco extranjero está presente en España en el año considerado	Tamaño (+) Experiencia multinacional (+) Competitividad en el país de origen(+) Distancia geográfica(-)
Muñoz (1999)	1987-1995, por trimestres. Variables de países. Regresión lineal	Volumen de inversión directa extranjera recibida por España.	Tamaño mercado (PIB) (+) Ganancia media trabajador (+) Cualificación trabajador (+)
Rabanal (2001)	1990-1995. Variables de industria y país. Regresión lineal, datos de panel. 18 países, 6 años, sectores CNAE-93. 2268 observaciones. Regresión Probit y Tobit	Probabilidad (y volumen: regresión Tobit)de que un sector reciba inversión directa de un país (regresión probit)	Protección nominal contra país i en industria j (-) Costes de transporte desde país i (+) Economías de escala en industria j (VAB por establecimiento) (+) Economías de escala al cuadrado (-) Gastos I+D más pagos tecnológicos respecto a ventas en industria j (-) Gastos publicidad respecto a ventas, industria j (+) Diferencia del PIB en PPA entre España y país i (+) Depreciación peseta (+)

Batalla y Costa (2001)	1986-1999. Variables de países. Regresión lineal, datos de panel (14x7)	Volumen de inversión directa extranjera recibida por España y Cataluña procedentes de seis países de la UE y de Estados Unidos.	PIB emisor (- Cataluña) (+ España) Indice relativo impuesto sociedades entre país emisor respecto a España/Cataluña (+) PIB receptor (+ para Cataluña) Tipo de cambio (+ para España) Indice relativo de costes salariales unitarios entre España/Cataluña y el resto de países (-) Liberalización movimientos de capital (+ para España)
Bajo y López-Pueyo (2002)	1986-1992. 20 sectores manufactureros. Regresión lineal con datos de panel. Variables de sector y país.	Flujos de inversión directa recibida por los sectores respecto a ventas	Economías de escala (formación bruta de capital fijo respecto a trabajadores) (-) Gastos de publicidad sobre ventas (-) Gastos de I+D sobre ventas (+) Trabajadores en I+D sobre valor añadido (+) Exportaciones sobre ventas (+) Importaciones respecto a consumo aparente (+) Crecimiento del consumo aparente del sector (+) Depreciación de la moneda (+) Expectativas de apreciación de la moneda (+)

Fuente: Elaboración propia

En estos estudios recogidos en el cuadro, destacan dos tipos diferentes de aproximaciones. Por un lado, aquella que ha intentado analizar los determinantes macroeconómicos de localización que atraen los flujos de inversión directa hacia España y, por otro lado, los trabajos que se ocupan de analizar los determinantes, más microeconómicos, explicativos de los flujos de inversión directa recibidos por determinados sectores españoles (normalmente industriales, como en la literatura internacional), haciendo el supuesto que estas características sectoriales están aproximando las ventajas de propiedad de las empresas que invierten. En el primer caso, normalmente se ha dispuesto de un período dilatado de tiempo y se ha usado la modelización de regresión aplicada a series temporales; o bien la base de

U.S. Sección de Estadística
Diagonal, 630, 08034 Barcelona
Tel. 402 19 66

datos la componían los flujos de inversión de determinados países en España para un conjunto de años, lo que ha sido tratado mediante técnicas de regresión con datos de panel y ha permitido fijarse, de manera notoria, en las características relativas entre España y el país emisor⁶⁹. En el caso segundo, o bien se ha usado una base de datos en sección cruzada (un año y diferentes sectores receptores) o, más comúnmente, datos de panel (inversión captada por diferentes sectores en varios años)⁷⁰. Caso aparte es el de Rabanal (2001), en el que se plantea estudiar la probabilidad (y el volumen) de inversión en un sector español concreto, por un país concreto, en un determinado año, explicado simultáneamente en función de variables macroeconómicas españolas (absolutas o relativas al país emisor) y variables microeconómicas de los sectores españoles, mediante una regresión probit y tobit con datos de panel⁷¹.

En general, los resultados indican que las variables explicativas macroeconómicas más determinantes para la atracción de inversión directa por parte de España han sido el tamaño del mercado, positivamente (PIB, en

⁶⁹ En el caso de Campa y Guillén (1996) prácticamente se fijan exclusivamente en las características del país emisor de los flujos, para intentar aproximar a nivel macroeconómico las ventajas de propiedad de dicho país, obteniendo como resultado destacado que los países más ricos y desarrollados invertían menos en España en el período considerado, no así los países con los que se mantenían mayores relaciones comerciales y estaban más próximos culturalmente.

⁷⁰ Mención aparte merece el trabajo de García Blandón (1996), en el que se ocupa de la probabilidad de que en un concreto momento un banco extranjero mantenga sucursales en España, explicado mayormente por variables de propiedad del banco extranjero

⁷¹ Cabe señalar que en este trabajo (igual que en Hanson et al , 2001), la teoría se trata no desde el punto de vista dunningniano, que es el que se sigue en esta tesis, y en la mayoría de los trabajos analizados aquí, sino desde el punto de vista de los trabajos de Markusen (1984, 1997) o Markusen y Venables (1998), más relacionados con la teoría del comercio internacional.

términos absolutos o relativo al país emisor); los costes laborales españoles (absolutos o relativos), que se ha relacionado con la inversión directa captada tanto negativamente (Donges, 1976, Felipe y Fernández, 1991), como positivamente (Bajo, 1991, 1992, Muñoz, 1999), indicando que a veces no ha atraído tanto unos menores costes laborales, sino unos salarios superiores, asociados a una mayor cualificación de la mano de obra o una mayor capacidad adquisitiva del mercado. Y con incidencia negativa, destaca la inestabilidad económica española (inflación absoluta o diferencial, o saldo de la balanza por cuenta corriente) y la inestabilidad política (a veces aproximada por variables dummies que recogían el efecto de la transición política española o la incorporación de España a la Unión Europea⁷²). Otras variables con incidencia positiva en la inversión directa han sido el grado de apertura al exterior, o la depreciación de la peseta.

En cuanto a las variables sectoriales más determinadamente significativas, cabe destacar especialmente el papel de las ventajas tecnológicas o de diferenciación de producto de los sectores españoles considerados, normalmente de manera positiva; y, en menor medida, las referentes a economías de escala, grado de capitalización, cualificación de los trabajadores y nivel de productividad, apertura comercial e importancia de las ventajas comerciales, o beneficios, también de manera positiva⁷³.

⁷² En este último caso, la variable dummy recoge una mayor estabilidad política.

⁷³ También puede destacarse los trabajos de Egea y Lopez-Pueyo (1991a, 1991b), aunque no contrastan ninguna ecuación econométrica. A través de un análisis de conglomerados, encuentran que los factores sectoriales atrayentes de la inversión directa extranjera a

Finalmente, para terminar con la inversión directa extranjera, debe remarcarse que en el caso de Cataluña, aparte del trabajo econométrico de Batalla y Costa (2001) analizado en el cuadro, también es de destacar el trabajo de Solà et al (2001), que ofrece un estudio de casos en profundidad para 38 empresas multinacionales industriales con presencia estable en Cataluña⁷⁴. Del mismo modo, Hermsilla y Ortega (2001) estudian el caso de 40 empresas multinacionales afincadas en Cataluña, buscando los factores explicativos de esta decisión locacional y encontrando como principal condicionante en el momento de entrar, el mercado, a lo que se suman la dotación de infraestructuras, o la búsqueda de recursos eficientes. Por otro lado, en la decisión de realizar nueva inversión por parte de las empresas multinacionales ya instaladas, incide determinadamente la cualificación de los trabajadores y la rentabilidad de las filiales ya instaladas en la zona⁷⁵.

En el cuadro 1.11 se presentan los estudios aplicados que estiman modelos econométricos para analizar los factores determinantes de la inversión directa de España en el exterior.

España son la demanda interna del sector, la producción, la formación bruta de capital fijo o las exportaciones; mientras que los factores locacionales regionales más importantes son la renta per cápita y por empleado, el porcentaje de población con estudios secundarios y terciarios, y una estructura productiva apoyada en el sector industrial y de servicios.

⁷⁴ Otro trabajo de esta índole, es decir, el estudio descriptivo de las empresas multinacionales presentes en Cataluña, pero más antiguo es Cabana (1986).

⁷⁵ Cabe señalar que el estudio de la inversión directa extranjera en España es una referencia obligada para conocer los factores que explican la inversión española o catalana en el exterior, de ahí que se le haya dedicado unas líneas en esta tesis.

Cuadro 1.11: Estudios econométricos sobre determinantes de la inversión directa de España en el exterior

<i>Autores</i>	<i>Periodo, nivel y modelización</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables explicativas significativas</i>
Arrainza y Lafuente (1984)	1976/1977 y 1977/1978. Nivel de empresa. Logit binomial. 64 y 44 obs.	Si empresa española realiza inversión directa en el periodo considerado	Tamaño (Cuota mercado) (+) Exportaciones/ventas (+) Experiencia (si la empresa ha realizado inversiones en el periodo precedente) (+)
Campa y Guillén (1996, 1998)	1988-1992. Nivel sectorial. Regresión lineal Panel datos (27x5)	Volumen de inversión directa originaria de cada sector manufacturero (27)	Beneficios (+) Gastos publicidad/ventas (+) Ventaja comercial revelada (+)
Campa y Guillén (1996, 1998)	1988-1992. Nivel de país. Regresión lineal (datos de panel) (34x5)	Volumen de inversión hacia cada país que busca fabricar sin tecnología española(1), distribuir exportaciones(2), o fabricar con tecnología española (3)	(1) PIB receptor (-) PIB per cápita receptor (+) Nº científicos receptor (+) OCDE (+) (2) PIBpc receptor (-) Relaciones comerciales con España (+) OCDE (+) IDE mundial y española al país receptor (-) (3) Nº científicos receptor (-) Relaciones comerciales con España (-) OCDE (+) IDE mundial y española destinada al país receptor (+)
Maté (1996b)	1989. Nivel empresarial. Datos de la Central de Balances. Análisis logit	Si la empresa tiene sucursales en el exterior y/o activos financieros netos a largo plazo en moneda extranjera	Gastos de I+D sobre valor añadido (+) Valor añadido por trabajador (productividad) (+) Profesionales/ número trabajadores totales (capital humano) (+) Importaci./compras (-) Exportaciones/ventas (+) Tamaño (ventas)(+) (x-m)/(x+m) (+)
López (1997)	1988-1994. Nivel de empresa. Logit binomial. Y regresión lineal. 125 observaciones	Si la empresa ha realizado más de una inversión en el periodo. Y número de inversiones realizadas en el periodo	Gastos en I+D(+) Tamaño(facturación) (+) Tamaño ² (-) Concentración mercado (+) (1ª regresión) Filial empresa extranjera (-) (2ª regresión) Pertenencia al sector de la alimentación (-)

<p>Gutiérrez y Heras (2000)</p>	<p>Encuesta a empresas innovadoras madrileñas y empresas con inversión directa entre 1988 y 1995. Observaciones finales: 87. Nivel de empresa. Logit binomial</p>	<p>Si la empresa sigue implantación en el exterior progresivo en el tiempo y/o espacio</p>	<p>Tamaño (-) Si la primera inversión fue realizada antes de 1986 (+) Si realiza actividades de I+D (+) Si la empresa pertenece al sector servicios (-)</p>
<p>Molero (1998)</p>	<p>Encuesta a empresas innovadoras. 205 casos válidos. Nivel de empresa. Regresión logística binomial</p>	<p>Si empresa ha llegado a fase de realizar inversión directa en el exterior respecto a empresas que exportan o licencian pero no realizan inversión directa</p>	<p>Sector económico avanzado tecnológicamente (+) Empresa controlada por capiten el exterior (-) Años que llevan los propietarios dirigiendo la empresa (+) Pagos tecnológicos (+) Ingresos tecnológicos(-) Si posee alguna actividad tecnológica poco común respecto a no tener ninguna (+) Si posee muchas actividades tecnológicas poco comunes respecto a ninguna (-)</p>
<p>Pla (1999)</p>	<p>Encuesta a empresas con experiencia internacional. 1997. Nivel de empresa. 323 empresas. 200 válidamente usados en el modelo. Modelo logit binomial</p>	<p>Si empresa tiene filial de ventas respecto a exportaciones sólo (1) Si empresa tiene filial de producción respecto a filial de ventas y exportaciones sólo (2)</p>	<p>(1)Años exportando (+) Años desde fundación(-) Tamaño (trabajadores)(+) Red de proveedores (+) Intangibilidad activos (+) Sector tecnológico medio y bajo respecto a alto (-) País de destino: UE o Latinoamérica (+) (2)Años desde fundación(+) Tamaño (+) Red de proveedores (+) Intangibilidad activos(+) Especificidad activos (+) Sector tecnológico bajo respecto a alto(-) Sector tecnológico medio respecto a alto(+)</p>

<p>Ramón (2001)</p>	<p>Encuesta a empresas hoteleras españolas con propiedades en el exterior en 1999. Nivel de propiedad en el exterior (323 observaciones). Variables explicativas de empresa y país destino. Logit ordinal</p>	<p>Diferentes modos de entrada: de menos a más control (franquicia, contrato gestión, arrendamiento, joint venture, filial de plena propiedad)</p>	<p>Índice riesgo país destino (+) (riesgo alto: 0, riesgo bajo: 100) Distancia cultural con país destino (+) PIB pc receptor(+) IDE recibida por receptor / PIB (+) Tamaño de la empresa (ingresos por ventas)(+) Experiencia (número de establecimientos foráneos respecto al total) (-) Importancia concedida al tamaño (-) Importancia concedida a la marca, la imagen y el control de calidad (+)</p>
<p>López y García (1998)</p>	<p>1988-1994. Nivel de filien el exterior. Variables explicativas de empresa y países 222 casos. Regresión logística binomial</p>	<p>Si la filial en el exterior es de plena propiedad y nueva adquisición o si significa joint venture o adquisición</p>	<p>Si país de destino es de Latinoamérica respecto a ser de la UE (+) Gastos en I+D (-) Experiencia: si ha realizado más de una inversión directa en el periodo (+) Si empresa está en sector regulado (-) Si empresa está en sector servicios (+)</p>
<p>López y García (1999)</p>	<p>1988-1996. Nivel de filien el exterior. Variables explicativas de empresa y país. 315 casos. Regresión logística binomial</p>	<p>Si la filial en el exterior es de plena propiedad y nueva adquisición o si significa joint venture o adquisición</p>	<p>Si país de destino es no-OCDE y no Latinoamérica respecto a ser Francia, Italia o Portugal (-) Gastos en I+D (-) Si empresa ya tiene experiencia en realizar joint venture o adquisición (-) Número de filial que significa la filial en consideración (+) Número de filial al cuadrado (-)</p>

Fuente: Elaboración propia

Las investigaciones sobre inversión española en el exterior son mucho menores en número respecto a los trabajos sobre inversión extranjera en España, debido a que la inversión directa hacia el exterior no ha tenido una importancia realmente destacable hasta mediados de los noventa. Los estudios de inversión directa hacia el exterior se han centrado más en el ámbito empresarial. Esto se produce de manera lógica porque interesa, sobre todo, estudiar las características empresariales que determinan la inversión directa. Por otro lado, importa relativamente menos los atractivos locacionales del país de destino que determinan que las empresas domésticas españolas salgan en el exterior.

En el cuadro 2.8 se distinguen dos tipos de estudios. El primero analiza los determinantes de la inversión directa hacia el exterior de las empresas españolas (o sectores: Campa y Guillén, 1996, 1998) y el segundo estudia los determinantes del modo de entrada elegido por las empresas españolas. El primer grupo ha utilizado una base de datos formada por variables dependientes y explicativas relacionadas con las empresas inversoras en el exterior, excepto en los trabajos de Arrainza y Lafuente (1984) y Maté (1996b), donde también se han usado datos de empresas no inversoras. Se ha tratado de analizar los determinantes empresariales (aproximadores de las ventajas de propiedad/internalización) que inciden en la probabilidad de realizar inversión directa respecto a no realizarla, o de invertir más respecto a menos (López, 1997, según número de filiales), generalmente tratado

mediante la modelización logit binomial⁷⁶. La excepción la constituye el trabajo de Campa y Guillén (1996, 1998), enfocado a nivel sectorial, y que es tratado mediante métodos de regresión con datos de panel. Las variables que normalmente han solido arrojar resultados más determinadamente significativos de la mayor probabilidad y propensión a invertir son las ventajas tecnológicas de la empresa, el tamaño, la experiencia exportadora o inversora previa y, en menor medida, otras variables como productividad, ventajas de diferenciación de producto, habilidades organizativas de la empresa, beneficios o ventajas comerciales reveladas, todas con incidencia positiva⁷⁷.

Campa y Guillén (1996, 1998) ofrecen un análisis un tanto diferente, que es el considerar los flujos de inversión directa que van de España hacia diferentes países, para diferentes objetivos, explicándolo a partir de las variables macroeconómicas de localización de estos países. Como

⁷⁶ Arrainza y Lafuente (1984) y Maté (1996b) obtienen los datos empresariales que necesitan de fuentes secundarias, en el primer caso Las Grandes Empresas Industriales Españolas -actualmente inexistente- y el trabajo de Durán y Sánchez (1981), en el cual se ofrecía información de los expedientes de verificación de inversiones individualizados; y en el segundo la Central de Balances del Banco de España. Actualmente no está disponible la información pormenorizada individual ni en una ni otra fuente. En el primer caso, la anterior Dirección General de Transacciones Exteriores, autorizaba a principios de los ochenta la difusión de información a nivel empresarial. Pero esto dejó de ser así hace ya algún tiempo, de tal manera que ahora sólo ofrecen datos a nivel industrial, pero no individualizados por empresa. Y en el segundo caso, el último año disponible es 1989. Eso unido a que el único Censo de Inversiones en el Exterior data de 1986, y no se ha renovado, ha hecho que los investigadores que quieran tener datos individuales de inversión directa, por empresas, pormenorizados, hayan de realizar su propia encuesta o bien obtenerlo a través de la prensa económica, como hacen, entre otros López y García (1998, 1999).

⁷⁷ Gutiérrez y Heras (2000) es un caso particular de estudio, en el que se intenta ver los determinantes de que un conjunto de empresas hayan seguido con mayor probabilidad las etapas uppsalianas, en el sentido de primero haberse adentrado en el exterior por medio de métodos que impliquen menos control o haberse involucrado primeramente en países más cercanos culturalmente.

resultados a retener está el hecho de que si se busca producir con tecnología española, las empresas invierten en países menos desarrollados y con menos activos creados, al contrario que si se busca producir con tecnología extranjera, y que la mayor afinidad cultural tiene un impacto positivo en la mayor inversión hacia el país extranjero (dummy OCDE).

Los trabajos que se han centrado en investigar los determinantes del modo de entrada en el exterior analizan la probabilidad de realizar una inversión directa en lugar de utilizar sólo licencias o exportar (Molero, 1998), realizar una inversión en filiales productivas en detrimento de filiales de ventas o exportaciones (Pla, 1999)⁷⁸, realizar una filial propia en detrimento de usar las capacidades externas de algún socio, mediante la realización de filiales conjuntas o adquisiciones (López y García, 1998, 1999)⁷⁹, y, finalmente, Ramón (2001) emplea un logit ordinal para estudiar los determinantes de la opción por un método más integrado de penetración en el exterior (considerando de más a menos control, las opciones de filial propia, joint venture o diversas modalidades de contratación).

Las variables más determinadamente significativas de la probabilidad de optar por un método más integrado de penetración en el exterior han sido las

⁷⁸ En ambos casos, los autores utilizan un modelo logit binomial, y se está comprobando implícitamente el seguimiento de las etapas uppsallianas.

⁷⁹ También mediante el planteamiento de un logit binomial.

ventajas tecnológicas empresariales o sectoriales⁸⁰, la intangibilidad y especificidad de los activos, la marca y la calidad del producto percibida por el empresario, el tamaño, y la experiencia general, exportadora e inversora previa⁸¹. Y teniendo en consideración a los países donde se localizan, importa la menor distancia sociocultural para optar por métodos más integrados⁸², y el menor riesgo objetivo del país⁸³.

En el caso concreto de Cataluña, destacan asimismo estudios aplicados que han tratado de analizar desde una vertiente más descriptiva el caso de la inversión directa extranjera de empresas catalanas en el exterior, mediante el método de encuestas. A tal efecto destaca el trabajo de Gallo y Segarra (1987), en el que se estudia el proceso de internacionalización en general de ocho empresas familiares catalanas y líderes de su mercado. Como factores explicativos de este proceso se encuentran la competitividad del producto y

⁸⁰ López y García (1998, 1999) encontraron que la mayor intensidad tecnológica de la empresa favorecía la opción por un método menos integrado, como una joint venture. Esto es debido a que a la empresa en cuestión le interesa más poder optar a la posibilidad de aumentar sus capacitaciones tecnológicas trabajando al lado de una socia, posibilidad que tienen más en cuenta las empresas a quienes más importan los procesos de I+D, de ahí el signo negativo

⁸¹ Que en el caso de Ramón (2001) salía con signo negativo, es decir, en contra de la opción por métodos más integrados, a diferencia de los otros estudios en este cuadro

⁸² Medido por métodos objetivos como Ramón (2001) o a través de dummies relativas a países como Pla (1999) o López y García (1998, 1999).

⁸³ Cabe decir que en el caso de López y García (1998,1999), también realizan posteriormente otros modelos en los cuales intentan ver qué determina que se opte por realizar joint ventures en lugar de adquisiciones, trabajo ampliado en López y García (2001). En esta tesis, no obstante, se dejará de lado el tema de los determinantes que llevan a un inversor a adquirir una empresa en el exterior en vez de realizar una nueva inversión, tema que ha sido tratado por ejemplo por Wilson (1980), Hennart y Park (1993), Caves y Mehra (1986), Zejan (1990), Andersson y Svensson (1994), Barkema y Vermeulen (1998) o Padmanabhan y Cho (1999), ni tampoco se entrará en qué determina que una empresa opte por realizar joint ventures en vez de adquisiciones para beneficiarse de los conocimientos del socio, tratado por López y García (1998, 1999, 2001) o por Kogut y Singh (1988a) y Hennart y Reddy (1997) en el ámbito internacional.

el intento de mejorar la situación económica de la empresa, junto a componentes de azar. Otro estudio es el de Trigo y Valera (1990), que analizan descriptivamente, mediante encuestas, las características de 28 empresas catalanas con inversiones directas en el exterior. Entre sus resultados destacan que la inversión se debe a la voluntad de buscar mercados y a la presencia comercial de las empresas en el mercado de destino.

Un estudio de mayor dimensión y más reciente, lo constituye el de Fontrodona y Hernández (1998a, 1998b), actualizado por Fontrodona y Hernández (2001), en el cual se identifican a 106 empresas industriales catalanas como multinacionales (164 en el segundo estudio), las cuales disponen de 199 (368) establecimientos productivos en el exterior a finales de 1997 (2001)⁸⁴. Del análisis descriptivo de estas empresas se destaca que las empresas multinacionales catalanas son mayoritariamente pequeñas y medianas (aunque en el segundo trabajo se observa un crecimiento de este tamaño medio), que apenas tienen participación extranjera en su capital, que su actividad productiva en el exterior todavía no es importante (aunque en 2001 lo es más que en 1997), que realizan más a menudo nuevas inversiones que adquisiciones y que en casi la mitad de los casos se ha creado una joint venture (más para las empresas más pequeñas y en el caso de inversión en

⁸⁴ A este efecto, en este trabajo los autores consideran que es empresa catalana aquella que tiene el 50% o más del capital social en manos españolas y la sede en Cataluña, sólo consideran a las empresas manufactureras, y sólo consideran la opción de haber realizado

lugares más lejanos socialmente), que la mayoría de empresas realizaron sus inversiones después de 1986, y que se han instalado mayoritariamente en los países de la Unión Europea y Latinoamérica (aunque en 2001 tienen más importancia destinos como la Europa no comunitaria o África). Entre las razones para realizar inversión directa en el exterior, los empresarios destacan las de diversificar mercados y enfrentarse a la saturación del mercado interno, acercarse a mercados de consumo o buscar factores de producción baratos. Y en cuanto a los problemas con los que se enfrentan las empresas que invierten en el exterior, sobresale el de contratar directivos capaces y las diferencias socioculturales percibidas respecto al país de destino⁸⁵.

1.7 Conclusiones

A partir del análisis efectuado en este capítulo primero de la tesis, se concluye que la teoría con mayor capacidad explicativa sobre determinantes de la inversión directa es el paradigma ecléctico (o paradigma OLI) de Dunning; y que los estudios sobre determinantes del método de entrada en

inversiones productivas en el exterior, por tanto, tener filiales de producción fuera de España.

⁸⁵ Otro trabajo similar es el de Canals (1992). Finalmente, destacar que el tema de las cooperaciones internacionales de diferente índole también ha sido objeto de diversos trabajos. Así, hay estudios descriptivos, (Rialp, 1996, García et al, 1997, López, 2000, o Fernández de Arroyabe y Arranz, 2001), y estudios econométricos, como García (1995), Rialp (1998) y Rialp y Salas (2002). Y en el caso concreto catalán, destaca el trabajo de Rajadell (1998), que encuentra que la experiencia internacional previa mediante exportaciones ayuda a explicar la creación de joint ventures, que la participación en esta joint venture es mayoritaria o bien igualitaria, pero generalmente no minoritarias, porque la empresa catalana quiere controlar la posibilidad de que el socio se apropie de su tecnología

el exterior en general (uno de cuyos casos particulares lo constituye la opción entre establecer una filial propia o una compartida) se han apoyado sustancialmente en nociones e hipótesis provenientes de la teoría de los costes de transacción. Estos dos enfoques teóricos son los que se va a seguir en la parte aplicada de esta tesis, que se presenta en los capítulos subsiguientes.

Asimismo, a partir de las aportaciones del análisis aplicado presentadas en este primer capítulo, se concluye que las variables con mejores resultados explicativos son las que se incluyen en los cuadros 1.12 y 1.13. De la exposición de los estudios aplicados para España y Cataluña, se infiere que no existe ninguna investigación que afronte mediante el uso de técnicas econométricas la cuestión de qué factores determinan la inversión de las empresas catalanas en el exterior analizado con una base de datos a nivel microeconómico empresarial y usando datos objetivos referentes a los países receptores de dicha inversión, al amparo de las nociones clásicas del paradigma ecléctico de Dunning. Asimismo, no existe ninguna investigación que con el mismo tipo de base de datos estudie la penetración en el exterior a través de filiales propias y compartidas, siguiendo al efecto las nociones ligadas a los costes de transacción que los trabajos aplicados internacionales han usado. En los siguientes capítulos, se pretende cubrir este hueco, detallando las hipótesis a contrastar en cada caso, derivadas del

o know-how específico; y que el país de destino se elige por su potencial de mercado y el volumen de negocio, aunque también importa la afinidad cultural.

paradigma ecléctico de Dunning y de la teoría de los costes de transacción, y planteando una serie de modelos econométricos que permitan conocer los determinantes y las causas de la inversión directa extranjera y el modo de propiedad de las filiales en el caso de las empresas catalanas manufactureras.

Cuadro 1.12: Variables determinantes de la realización de inversión directa

<i>Variable</i>	<i>Signo</i>	<i>Autores</i>
Intensidad tecnológica (gastos I+D sobre ventas, normalmente)	Positivo	Caves (1974), Kim y Lyn (1987), Kumar (1990), Ratnayake (1993), Driffield y Munday (2000), Kogut y Chang (1991), Yamawaki (1991), Pugel et al (1996), Anand y Kogut (1997), Kuemmerle (1999), Lall (1980), Sleuwagen (1985), Grubaugh (1987), Yu (1990), Blomstrom y Lipsey (1991), Breumenhjelm y Svensson (1996), Belderbos y Sleuwagen (1996), Pfaffermayer (1996), Bajo y López-Pueyo (1996), López (1997), Gutiérrez y Heras (2000), Maté (1996b), Rabanal (2001)
Intensidad publicitaria (gastos publicidad s/ventas, normalmente)	Positivo	Caves (1974), Kim y Lyn (1987), Kumar (1990), Ratnayake (1993), Driffield y Munday (2000), Pugel et al (1996), Anand y Kogut (1997), Lall (1980), Sleuwagen (1985), Yu (1990), Belderbos y Sleuwagen (1996), Bajo (1991), Campa y Guillén (1996), Rabanal (2001)
Experiencia internacional	Positivo	Ratnayake (1993), Terpstra y Yu (1988), Yu (1990), Breumenhjelm y Svensson (1996), Pfaffermayer (1996), Louri et al (2000), Bajo y López-Pueyo (1996), García Blandón (1996), Arrainza y Lafuente (1984), Maté (1996b)
Tamaño empresa (activos, ventas, trabajadores)	Positivo	Kim y Lyn (1987), Ratnayake (1993), Driffield y Munday (2000), Bassoamina (1999), Horst (1972), Wolf (1977), Juhl (1979), Sleuwagen (1985), Grubaugh (1987), Terpstra y Yu (1988), Yu (1990), Blomstrom y Lipsey (1991), Jeon (1992), Li y Guissingier (1992), Breumenhjelm y Svensson (1996), Belderbos y Sleuwagen (1996), Louri et al (2000), García Blandón (1996), Arrainza y Lafuente (1984), López (1997), Gutiérrez Heras (2000), Maté (1996b)

Tamaño receptor (PIB) país	Positivo	Kravis y Lipsey (1982), Scarpelanda y Balough (1983), Root y Ahmed (1979), Schneider y Frey (1985), Coughlin et al (1991), Wheeler y Mody (1992), Koechlin (1992), Lee y Mansfield (1996), Morrisset (1999), Altomonte (2000), Pistoressi (2000), Cheng y Kwan (2000), Veugelers (1986), Culem (1988), Martín y Velázquez (1996), Liu et al (1997), Kuemmerle (1999), Terpstra y Yu (1988), Yu (1990), Li y Guissing (1992), Breumenhjelm y Svensson (1996), Felipe y Fernández (1991), Bajo (1991), Bajo y Sosvilla (1992), García de la Cruz (1992), Muñoz (1999), Batalla y Costa (2001), Campa y Guillén (1996), Ramírez (2002)
Costes laborales	Negativo ⁸⁶	Kravis y Lipsey (1982), Schneider y Frey (1985), Coughlin et al (1991), Koechlin (1992), Ford y Strange (1999), Yang et al (2000), Cheng y Kwan (2000), Altomonte (2000), Culem (1988), Liu et al (1997), Donges (1976), Felipe y Fernández (1991), Bajo (1991), Bajo y Sosvilla (1992), Batalla y Costa (2001)
Infraestructura	Positivo	Root y Ahmed (1979), Coughlin et al (1991), Wheeler y Mody (1992), Cheng y Kwan (2000), Martín y Velázquez (1996), Altomonte (2000).
Inestabilidad económica (inflación, saldo balanza corriente)	Negativo	Schneider y Frey (1985), Pistoressi (2000), Yang et al (2000), Bajo (1991), Bajo y Sosvilla (1992), García de la Cruz (1992), Bajo y López-Pueyo (1996)
Riesgo del país	Negativo	Root y Ahmed (1979), Schneider y Frey (1985), Koechlin (1992), Altomonte (2000), Pistoressi (2000), Yu (1990), Felipe y Fernández (1991), García de la Cruz (1992)
Nivel de IDE o presencia industrial	Positivo	Coughlin et al (1991), Scarpelanda y Balough (1983), Wheeler y Mody (1992), Lee y Mansfield (1996), Cheng y Kwan (2000), Terpstra y Yu (1988), Li y Guissing (1992), Campa y Guillén (1996), Ford y Strange (1999), Ramírez (2002).
Activos creados (importancia en el país de destino de los activos tecnológicos o de capital humano y similar)	Positivo	Dunning (1977), Kogut y Chang (1991), Yamawaki (1991), Martín y Velázquez (1996a), Anand y Kogut (1997), Kuemmerle (1999), Li y Guisinger (1992), Breumenhjelm y Svensson (1996), Ford y Strange (1999).
Distancia cultural o geográfica	Negativo	Koechlin (1992), Veugelers (1986), Martín y Velázquez (1996), Grosse y Trevino (1996), Liu et al (1997), Bassoamina (1999), Yu (1990), Li y Guissing (1992), Breumenhjelm y Svensson (1996) García Blandón(1996)

Fuente: Elaboración propia

⁸⁶ A veces, no obstante, se ha encontrado un signo positivo, indicativo de la importancia de la cualificación de los trabajadores, y del mayor poder adquisitivo de éstos.

Cuadro 1.13: Variables determinantes de la elección del establecimiento de una filial de plena propiedad

<i>Variable</i>	<i>Signo</i>	<i>Autores</i>
Intensidad tecnológica (gastos I+D sobre ventas, normalmente). También medidas subjetivas como especificidad, intangibilidad activos o capacidad tecnológica o competitiva percibida	Positivo ⁸⁷	Gatignon y Anderson (1988), Kogut y Singh (1988b), Gomes-Casseres (1989, 1990), Hennart y Larimo (1998), Mutinelli y Piscitello (1998a, 1998b), Padmanabhan y Cho (1996, 1999), Fagre y Wells (1982), Madhok (1998), Lecraw (1984), Agarwal y Ramaswami (1992b), Erramilli et al (1997), Kim y Hwang (1992), Kogut y Zander (1993), Brouthers et al (1996), Molero (1998), Pla (1999), López y García (1998, 1999)
Intensidad publicitaria (gastos publicidad sobre ventas, normalmente). O importancia percibida de la marca y la calidad de los productos	Positivo	Gatignon y Anderson (1988), Gomes-Casseres (1989, 1990), Fagre y Wells (1982), Lecraw (1984), Erramilli et al (1997), Pan (1996), Agarwal y Ramaswami (1992a), Brouthers et al (1996), Pan y Tse (2000), Contractor y Kundu (1998), Ramón (2001)
Experiencia internacional (general o respecto al país huésped)	Positivo ⁸⁸	Gatignon y Anderson (1988), Hennart (1991b), Hennart y Larimo (1998), Madhok (1998), Mutinelli y Piscitello (1998a, 1998b), Padmanabhan y Cho (1996, 1999), Agarwal y Ramaswami (1992b), Erramilli (1991), Agarwal y Ramaswami (1992a), Contractor y Kundu (1998), Pla (1999), Ramón (2001), López y García (1998, 1999), Meyer (2001), Brouthers y Brouthers (2001), Asiedu y Esfahani (2001)
Tamaño empresa – absoluta o relativa- (activos, ventas, trabajadores)	Positivo	Kogut y Singh (1988b), Gomes-Casseres (1989, 1990), Makino y Neupert (2000), Hennart y Larimo (1998), Mutinelli y Piscitello (1998a, 1998b), Lecraw (1984), Agarwal y Ramaswami (1992b), Erramilli et al (1997), Agarwal y Ramaswami (1992a), Pan y Tse (2000), Pla (1999), Ramón (2001), Brouthers y Brouthers (2001)

⁸⁷ Este signo a veces ha sido negativo, ya que en ocasiones las empresas que tienen unas ventajas tecnológicas importantes están interesadas en realizar una joint venture con un socio más preparado que ellas para poder actualizar y aumentar sus conocimientos. Otra manera de medir esto, y la que se seguirá en la parte aplicada de esta tesis, es la de intentar comprobar si hay más probabilidad de realizar joint ventures en el caso de que se invierta en un país con alta dotación de capital humano y tecnológico. De manera similar han procedido algunos autores como Kogut y Chang (1991), o Asiedu y Esfahani (2001).

⁸⁸ En algunos casos se ha encontrado un signo positivo: a más experiencia, menos incertidumbre y menos necesidad de contar con un socio, pero también a veces ha aparecido un signo negativo, para aquellas empresas con un componente más etnocéntrico. E incluso en algunos casos (Erramilli, 1991), un resultado cuadrático.

Distancia cultural	Negativo ⁸⁹	Gatignon y Anderson (1988), Madhok (1998), Gomes-Casseres (1989, 1990), Mutinelli y Piscitello (1998a, 1998b), Padmanabhan y Cho (1996, 1999), Agarwal y Ramaswami (1992b), Pan (1996), Erramilli (1991), Kim y Hwang (1992), Brouthers et al (1996), Tse et al (1997), Pan y Tse (2000), Pla (1999), Ramón (2001), López y García (1998, 1999), Brouthers y Brouthers (2001), Asiedu y Esfahani (2001)
Inestabilidad -o riesgo-política y económica (volatilidad del entorno)	Negativo	Gatignon y Anderson (1988), Mutinelli y Piscitello (1998a, 1998b), Madhok (1998), Agarwal y Ramaswami (1992b), Pan (1996), Contractor (1990), Kim y Hwang (1992), Agarwal y Ramaswami (1992a), Pan y Tse (2000), Contractor y Kundu (1998), Ramón (2001)
Tamaño (o crecimiento) país receptor (o industria). Atractivo general.	Positivo ⁹⁰	Gomes-Casseres (1989, 1990), Hennart (1991b), Makino y Neupert (2000), Agarwal y Ramaswami (1992b), Contractor (1990), Lecraw (1984), Agarwal y Ramaswami (1992a), Brouthers et al (1996), Contractor y Kundu (1998), Ramón (2001)

Fuente: Elaboración propia

⁸⁹ Generalmente, ha salido un resultado negativo: a más distancia sociocultural, más incertidumbre y necesidad de un socio. Pero también ha sido hallado un signo positivo para esta variable, a veces, significando que a más distancia cultural, más probabilidad de usar métodos de penetración más integrados, porque algunas empresas prefieren mantener sus propios métodos de trabajo intactos, en entornos distantes.

⁹⁰ A veces se ha obtenido un resultado positivo, por cuanto a más tamaño y crecimiento, más interés en invertir en solitario y apropiarse de todos los beneficios, pero también a más crecimiento, más interés en penetrar rápido y para eso será necesario el concurso de un socio (Hennart, 1991b)