

CAPÍTULO 1

BASE TEÓRICA DEL ESTUDIO

Una vez delimitado el objeto de estudio, en el presente capítulo vamos a proceder a la revisión de las principales teorías que abordan el tema de la internacionalización de la empresa. Con ello pretendemos detectar cuáles son los factores que, según estas teorías, condicionan la elección de la IDE. El objetivo final, desarrollado en el siguiente capítulo, será tratar de precisar bajo qué condiciones los factores identificados condicionan que la empresa elija la ECI *versus* la filial de plena propiedad, como tipo de IDE desarrollada.

Por tanto, vamos a revisar las corrientes teóricas que, de alguna forma, identifican factores que serán decisivos para la elección de la IDE. Para ello, las hemos clasificado en dos grandes grupos: *a)* aquellas que explican la actividad internacional de la empresa desde un enfoque estático; y *b)* aquellas que lo hacen desde un enfoque dinámico o de proceso.

En el primer bloque —enfoque estático— trataremos la teoría de las operaciones internacionales, la teoría de la apropiabilidad, la teoría de la internalización, la teoría de las capacidades organizativas y el paradigma ecléctico. En el segundo bloque —enfoque dinámico— revisaremos la teoría del ciclo de vida del producto y la teoría gradualista o de Uppsala. A continuación haremos una revisión de los principales estudios que han abordado las modalidades de entrada bajo las teorías citadas. Finalmente, expondremos los factores que serán analizados en la presente investigación.

1.1. ENFOQUES TEÓRICOS DE CARÁCTER ESTÁTICO

En este apartado vamos a revisar aquellas teorías que tratan de explicar la existencia de las empresas multinacionales a partir de una racionalidad económica en la toma de decisiones. Estos argumentos se centran en las condiciones que hacen que una empresa, en un momento determinado del tiempo, opte por la IDE en lugar de otro tipo de modalidad de entrada en los mercados internacionales. Por tanto, estamos ante teorías de carácter estático.

1.1.1. Teoría de las operaciones internacionales

La tesis doctoral de HYMER¹ (1976) es el trabajo seminal de la teoría de las operaciones internacionales. En esta investigación se trata de responder a la pregunta de *¿por qué existen las empresas multinacionales?* y, con ello, la existencia de la IDE.

HYMER (1976) hace un análisis sobre los motivos que pueden generar que las empresas elijan realizar una IDE en lugar de optar por otra modalidad de entrada que suponga menor compromiso. Para ello identificó dos tipos de costes² en los que incurren las empresas que operan en el extranjero y que buscarán minimizar: (1) fijos y no repetitivos —idioma diferente, falta de conocimientos sobre las leyes, instituciones políticas y economía de los países extranjeros—; y (2) costes repetitivos —discriminación del gobierno del país de destino, poder de negociación de clientes y/o proveedores, el riesgo del tipo de cambio—. Dependiendo de la existencia de estos costes HYMER establece bajo qué circunstancias las empresas van a demandar un mayor grado de control sobre sus filiales: *a)* posesión de ventajas específicas; *b)* eliminación de conflictos³; y *c)* diversificación.

Con respecto a la *posesión de ventajas específicas*, se demostró que la IDE existe como respuesta al deseo de las empresas multinacionales de controlar sus operaciones internacionales en mercados imperfectos. La empresa que decide introducirse en los mercados internacionales lo hace basándose en unas ventajas específicas —tenencia de patentes y secretos industriales sobre productos tecnológicamente complejos (KINDLEBERGER, 1969: 17-18); costes relativamente bajos en producción

¹ La tesis doctoral de HYMER fue realizada en 1960, sin embargo, su publicación no se llevó a cabo hasta el 1976.

² HYMER (1976: 34) también se refiere a estos costes como «barreras para las operaciones internacionales».

³ Según señala YAMIN (1991: 64), los argumentos de «eliminación de conflictos» y de «diversificación» han sido ignorados por la literatura, a pesar de su relevancia.

(HYMER, 1976: 41); diferenciación de sus productos (KINDLEBERGER, 1969: 14); superioridad en las habilidades de dirección (KINDLEBERGER, 1969: 16),...⁴— y el control de la misma se hace necesario para poder *apropiarse*⁵ de los rendimientos que se derivan de estas ventajas (HYMER, 1976: 41-46).

Con respecto a la *eliminación de conflictos*, HYMER (1976: 37-39) señala que las empresas se interrelacionan entre sí por diversos motivos —por situarse en el mismo mercado, por venderse productos o servicios entre sí—. Así, cuando existen estas interrelaciones y hay pocos agentes en el mercado puede ser beneficioso llegar a acuerdos de colusión (fusiones o modalidades de cooperación).

Finalmente, en cuanto a la *diversificación* (HYMER, 1976: 40-41), es un caso concreto del anterior. Se basa en el supuesto de que, algunas veces, los beneficios de una línea de actividad están correlacionados de manera negativa con otras líneas. Por ello, a la empresa le puede resultar beneficioso diversificarse (integrarse verticalmente) a través de la incorporación a su cadena de valor de la actividad cuyo beneficio reduce el propio. Así pues, los acuerdos de colusión se realizarán con los proveedores o clientes en lugar de los competidores.

Por todo ello, podemos observar cómo esta teoría alude a una serie de factores que condicionarán que la empresa opte por una IDE.

Cuando HYMER nos habla de los costes en los que incurren las empresas en los mercados internacionales, podemos identificar la *Distancia Cultural* como coste fijo y no repetitivo, ya que se originan por las diferencias idiomáticas y la falta de conocimiento sobre la forma de hacer negocios; y el *Riesgo País* como coste repetitivo, ya que éste alude al riesgo político y del riesgo del tipo de cambio.

Cuando hablamos de las ventajas específicas de la empresa, podemos identificar tres factores condicionantes de la IDE: la *Intensidad Investigadora de la Empresa* —que caracterizaremos de acuerdo al grado de inversión en I+D que realice—, las *Estrategias de Negocio* —ya que se refieren a la superioridad en costes y a la tenencia de productos diferenciados— y, finalmente, la *Experiencia de la Empresa*, ya que señalan la importancia del grado de experiencia de los directivos.

⁴ Una enumeración más completa sobre la tipología de las ventajas específicas puede encontrarse en estudios como: KINDLEBERGER (1969), JOHNSON (1970), CAVES (1971, 1974, 1982), HIRSCH (1976) y LALL (1980).

⁵ HYMER fue el primero en señalar la apropiación de los rendimientos derivados de las ventajas específicas de la empresa como motivación de la IDE (COHEN *et al.*, 1982: 16-17).

Finalmente, cuando se explica la eliminación de conflictos y la diversificación como condicionantes de la IDE, HYMER se centra en un factor, el *Grado de Concentración en el Mercado de Destino*, ya que la existencia de oligopolios potenciará la preferencia por los acuerdos de colusión.

1.1.2. Teoría de la apropiabilidad

La teoría de la apropiabilidad nos propone una visión sobre la generación de ventajas competitivas a través de la apropiación⁶ de las rentas de las tecnologías⁷ concebidas por la empresa multinacional, para lo cual la mejor vía es la IDE.

Por ello, MAGEE (1977a, 1980: 30-31) nos explica cómo las multinacionales que llevan a cabo actividades de innovación deben hacer frente a la posible pérdida de su tecnología en manos de sus rivales e imitadores. El problema que aquí se plantea es que la tecnología está compuesta por conocimiento e, inicialmente, éste ha sido considerado un bien público. Sin embargo, si este conocimiento ha sido desarrollado por una empresa privada para su explotación, su uso ilegítimo sí que erosiona su valor ya que disminuyen los resultados obtenidos por la empresa generadora. Este es el «problema de la apropiabilidad» (ARROW, 1962) ya que la venta de tecnologías «robadas» beneficia a la sociedad en el corto plazo (debido a su menor precio) pero disuade de realizar inversiones en el largo plazo para la generación de nuevas tecnologías.

MAGEE (1977a: 300-304) profundiza en este concepto de tecnología que la empresa creadora debe proteger a través del análisis de las fases del producto. Aquí señala cómo deben producirse inversiones para: *a*) descubrimiento de nuevos productos; *b*) desarrollo de nuevos productos (i.e. investigación aplicada, especificaciones del producto, plantas piloto y prototipos); *c*) creación o «desarrollo» de sus funciones; *d*) creación de su mercado; y *e*) asegurar la apropiación de las rentas que genere. Así pues, la empresa tratará de invertir sus recursos en aquellas tecnologías en las que pueda proteger la apropiación de las rentas que genere. Por tanto, la empresa tratará de desarrollar tecnologías complejas, en detrimento de las simples, ya que éstas son más difíciles de imitar por los competidores y para protegerlas incurrirán en los costes legales oportunos.

⁶ En MAGEE (1977b) se entiende por apropiabilidad a la capacidad que tienen los creadores de captar para ellos mismos el valor que generan sus ideas en la sociedad.

⁷ En MAGEE (1977a) se entiende por tecnología aquellos conocimientos e informaciones que tienen aplicaciones comerciales en el mercado.

Así pues, podemos observar cómo la propiedad de la tecnología es la base para la obtención de rentas, de ahí la importancia de su protección frente a terceros que traten de imitarla. MAGEE (1977a, 1977b, 1980) señala cómo las empresas multinacionales deben proteger su tecnología evitando el mecanismo del mercado y potenciando los canales internos de la organización para su generación y transmisión.

Por todo esto, podemos identificar un factor central que condicionará si la empresa opta por una IDE: la *Intensidad Investigadora de la Empresa*. De esta forma introducimos en el análisis la dificultad para la apropiación de las innovaciones unidas a los productos que fabrica la empresa.

1.1.3. Teoría de la internalización

La teoría de la internalización tiene sus raíces en la teoría de los costes de transacción. La aportación que supone con respecto a su antecesora es que se centra en la problemática de la actividad internacional de la empresa, ya que los costes de transacción que estudia son los producidos en la interacción con los mercados internacionales⁸.

De esta forma, BUCKLEY y CASSON (1976)⁹ tomaron como punto de partida el trabajo seminal de COASE (1937), así como otros¹⁰, y lo modificaron para identificar los diferentes tipos de fallos de mercado en los entornos internacionales. Tratan de explicar los motivos por los que una organización opta por modalidades de entrada que entrañan una inversión directa, en lugar de modalidades contractuales o de exportación (BUCKLEY y CASSON, 1976: 36-45). Por ello, esta teoría puede ser utilizada para explicar la elección del modo de entrada que más le conviene a la empresa para minimizar los costes derivados de operar en mercados internacionales (CAVES, 1982; ANDERSON y GATIGNON, 1986; ANDERSON y COUGHLAN, 1987; GATIGNON y ANDERSON, 1988; KLEIN *et al.*, 1990; HENNART, 1991; HENNART y PARK, 1993; BUCKLEY y CASSON, 1998; HENNART y LARIMO, 1998; MAKINO y NEUPERT, 2000; PAN y TSE, 2000; LU, 2002).

⁸ RUGMAN (1986) denomina a la teoría de la «Internalización» como la teoría de los «Costes de Transacción de la Empresa Multinacional» y en su trabajo utiliza ambos términos de manera indiferenciada. HILL y KIM (1988) también aluden a este hecho. Por tanto, ambas teorías serán consideradas equivalentes.

⁹ Para una visión más actual y nítida del estudio de BUCKLEY y CASSON (1976): DUNNING (2003); HENISZ (2003); RUGMAN y VERBEKE (2003).

¹⁰ KALDOR (1934), PENROSE (1959), VERNON (1966, 1971), JOHNSON (1970), WELLS (1971), DUNNING (1973), DUNNING y PEARCE (1975) y HIRSCH (1976).

No obstante, la internalización¹¹ sólo se producirá cuando esta alternativa disminuya los costes para la organización. Estos costes de transacción deberán compararse con los que llaman *costes de comunicación* [RUGMAN y VERBEKE (2003: 127) a partir de BUCKLEY y CASSON, 1976]: *a)* los costes asociados con la necesidad de aumentar la cantidad de información sobre las funciones de contabilidad y control en el mercado exterior; *b)* el aumento de los costes generales, sobre todo si cada mercado interno desarrollado por la empresa multinacional necesita su propio sistema de comunicaciones; y *c)* los costes relacionados con la necesidad de comprobar la exactitud de la información proveniente de las filiales locales (incluyendo los traslados de supervisión).

Ante la internalización deben tenerse en cuenta los siguientes parámetros que incidirán en mayor o menor medida sobre los *costes de comunicación* (BUCKLEY y CASSON, 1976: 33-34): *a)* factores específicos de la industria (relacionados con la naturaleza del producto y la estructura del mercado exterior); *b)* factores específicos de la región (relacionado con las características sociales y geográficas de la región); *c)* factores específicos del país (incluyendo las políticas gubernamentales y fiscales que hay entre países); y *d)* factores específicos de la empresa (capacidad de la dirección para organizar este mercado interno alternativo al mercado externo del país de destino).

Por todo ello, vemos cómo hay una serie de factores (a nivel de empresa, de sector y de país) que influyen en la decisión de internalizar, o lo que es lo mismo, en la elección de una modalidad que entrañe una IDE (con plena propiedad o propiedad compartida).

Según los *factores específicos de la industria*, podemos identificar dos factores. Por un lado la *Intensidad Investigadora de la Empresa*, ya que el mercado es imperfecto para los productos intensivos en I+D, por lo que la empresa optará por una IDE. También podemos identificar la relevancia de su *Estrategia de Negocio*, ya que BUCKLEY y CASSON (1976: 35) señalan la necesidad de internalizar en aquellos casos donde se requieran elevadas inversiones en *marketing* para diferenciar el producto.

De acuerdo con los *factores específicos de la región*, BUCKLEY y CASSON (1976: 34, 42-43) consideran la *Distancia Cultural* ya que se explicita que entre los motivos que fomentan el aumento de los «costes de comunicación» tenemos la distancia física —entre la región de origen y la de destino, así como las diferencias idiomáticas y sociales.

¹¹ Entendida como la creación de un mercado dentro de la propia empresa para eliminar los costes de transacción asociados a las imperfecciones del mercado, cuando se desea intercambiar un activo intangible (BUCKLEY y CASSON, 1976).

Con respecto a los *factores específicos del país*, podemos identificar el *Riesgo País*. BUCKLEY y CASSON (1976) no desarrollan este concepto en profundidad, pero dejan constancia de que las organizaciones, a la hora de decidir cómo introducirse en un mercado internacional, deben tener en cuenta los riesgos derivados de las políticas de los gobiernos extranjeros (p. 106). En el trabajo de HENISZ (2003) se analiza este aspecto y se dice que BUCKLEY y CASSON (1976) no llegaron a recoger todo el impacto que esta dimensión podía tener sobre las organizaciones. Así pues, se señala que a la hora de estudiar el entorno institucional al que nos dirigimos debemos tener en cuenta múltiples aspectos tales como: las leyes y regulaciones que afectan a las adquisiciones o las licencias (DJANKIOV *et al.*, 2000), el pago de impuestos (GRUBERT y MUTTI, 1991; HINES, 1998), los posibles convenios con el gobierno, la corrupción (WEI, 2000)... Como se ve estamos hablando de los diferentes componentes del riesgo país.

Finalmente encontramos los *factores específicos de la empresa y*, entre ellos, podemos señalar la importancia de la *Experiencia Internacional*. Esto es así porque los conocimientos que posee la dirección en los procesos de internacionalización son fundamentales a la hora de gestionar la modalidad de entrada.

1.1.4. Teoría de las capacidades organizativas

La teoría de las capacidades organizativas (KOGUT y ZANDER, 1993; MADHOK, 1997) tiene sus raíces en la teoría de recursos (PENROSE, 1959; BARNEY, 1991; GRANT, 1991; PETERAF, 1993; AMIT y SCHOEMAKER, 1993), la teoría del comportamiento organizativo (CYERT y MARCH, 1963) y la teoría evolutiva (NELSON y WINTER, 1982). La aportación que supone, con respecto a sus antecesoras, es que se centra en la problemática de la transmisión de conocimientos entre empresas localizadas en diferentes países, así como en la modalidad de entrada que debe utilizar para potenciar sus capacidades y, con ello, generar valor.

Según MADHOK (1997: 42), esta perspectiva se basa en los supuestos de racionalidad limitada e incrementalismo y dota a las rutinas organizativas de un papel central para determinar el comportamiento de la empresa (CYERT y MARCH, 1963; NELSON y WINTER, 1982; WINTER, 1987). Considera que la empresa es un conjunto de recursos transferibles y relativamente estáticos que son transformados en capacidades a través de procesos dinámicos e interactivos específicos de la empresa (AMIT y SCHOEMAKER, 1993).

Al estudiar esta teoría debemos tener en cuenta que la minimización de los costes de transacción deja de ser el eje central de la toma de deci-

siones, ahora la clave del razonamiento va a estar en el hecho de expandir las capacidades de la empresa (KOGUT y ZANDER, 1992, 1993) para desarrollar y desplegar sus conocimientos y, de esta forma, generar valor. [Lo esencial es el ajuste entre la base de conocimientos existente y el necesario en el mercado exterior para elegir la modalidad de entrada más adecuada (MADHOK, 1997: 42)].

Por todo ello, la empresa debe fijarse en los tipos de conocimientos que dan lugar a las capacidades organizativas que quieren implantar en el extranjero, ya que el modo de entrada dependerá de sus atributos (KOGUT y ZANDER, 1993: 517).

En resumen, vemos cómo hay una serie de factores que intervienen en la decisión de la modalidad de entrada. Tal es el caso de la *Distancia Cultural* que, según KOGUT y ZANDER (1993: 518-519), cuando transferimos conocimientos debemos tener en cuenta las personas responsables de su decodificación en el país de destino, de modo que cuanto más diferencias haya entre ambos países a nivel idiomático y social, mayores serán las probabilidades de que la transmisión no se realice de manera exitosa. Al mismo tiempo, MADHOK (1997: 43, 47, 49) argumenta que la aplicabilidad de las capacidades organizativas en países con una distancia cultural elevada, se ve erosionada por la falta de conocimientos específicos del mercado al que se dirigen, de manera que para solventar esta desventaja se aconsejan modalidades que supongan la colaboración con una empresa foránea (ECI).

Por otra parte, debe tenerse en cuenta el grado de similitud que hay entre las necesidades a cubrir entre el mercado de origen y el de destino. Esto es así porque influirá en el grado de aplicabilidad de las capacidades originales de la empresa y, por tanto, en su necesidad de nutrirse de conocimientos específicos que complementen sus conocimientos originales. De manera que deberemos tener en cuenta la *Estrategia de Internacionalización* que esté desarrollando la empresa (GOMES-CASSERES, 1989; MADHOK, 1997).

1.1.5. Paradigma ecléctico

Finalmente vamos a hablar del paradigma ecléctico (DUNNING, 1977, 1979, 1980, 1981, 1988a, 1988b). Trata de fundir las principales corrientes teóricas en un marco uniforme y, de esta forma, nos da una visión amplia, general e integradora de todos aquellos factores que influyen en la decisión de la modalidad de entrada de las empresas.

Este paradigma establece que las teorías anteriores ofrecen una visión parcial sobre los argumentos que originan las diferentes modalidades de

entrada. Por ello procede a integrarlos en lo que se denomina modelo PIL (*Propiedad/Internalización/Localización*). El modelo PIL establece que hay tres condiciones que determinarán si las empresas preferirán la IDE como modalidad de entrada (DUNNING, 1979: 275; 1981: 46):

En primer lugar, para que una empresa decida internacionalizarse deberá tener ventajas competitivas¹² fundamentadas en sus activos, normalmente intangibles —tecnología, marca comercial, *know-how*...— así como ventajas por controlar una red de activos de manera conjunta —tamaño, diversificación, experiencia... Esto da lugar a lo que se denominan Ventajas de Propiedad.

En segundo lugar, y suponiendo que se satisface lo anterior, para la empresa debe resultar beneficioso internalizar las actividades de su ciclo productivo, en lugar de cederlas a otras empresas localizadas en el país de destino. Los motivos por los que se preferirá la internalización se derivan de la reducción de los costes de transacción —costes de búsqueda, de negociación, de garantizar la calidad del propio producto, evitar políticas gubernamentales desfavorables...—. Las ventajas que se obtienen por utilizar ella misma los activos anteriores dan lugar a las Ventajas de Internalización.

Finalmente, y suponiendo que se satisfacen las dos condiciones anteriores, la empresa debe encontrar ventajoso localizar sus actividades en el país de destino por circunstancias tales como la calidad o coste de las materias primas, costes de transporte, infraestructuras... El atractivo que le suponga a la empresa localizar parte de sus actividades en el exterior da lugar a las Ventajas de Localización.

De esta forma, su análisis nos permitirá conocer la dirección de la modalidad de entrada (hacia las inversiones indirectas o directas) ya que, según DUNNING (1979: 275; 1981: 46), cuanto mayor sea la ventaja de propiedad, mayor será el incentivo que tendrá la empresa de internalizar su explotación y mayor interés tendrá en localizar parte de sus actividades en el exterior. Cuando se den estas tres circunstancias habrá mayor probabilidad de que la empresa opte por la IDE para explotar sus ventajas competitivas en el exterior.

Por todo esto, somos capaces de observar cuáles son los factores que la empresa tendrá que tener en cuenta a la hora de elegir la modalidad de entrada.

Según las ventajas de propiedad, la empresa deberá analizar la *Intensidad Investigadora de la Empresa* —la intensidad en I+D que incor-

¹² DUNNING (1995: 24) identifica el concepto de «ventajas de propiedad» con el de «ventajas competitivas».

pore el producto que pretenda vender en el exterior— así como la *Estrategia de Negocio* que esté desarrollando —si se fundamenta en la explotación de su marca comercial— ya que éstas podrían ser la base de la ventaja competitiva de la empresa. También deberá prestar atención al *Tamaño* de su organización, a la *Experiencia* de sus directivos, así como al tipo de *Estrategia de Crecimiento* que esté ejecutando. Esto se debe a que las empresas de gran tamaño, las empresas diversificadas¹³ y/o las que poseen un alto grado de experiencia acumulada, poseen ventajas comparativas con respecto a las organizaciones nuevas.

Según las ventajas de internalizar, podemos descubrir un nuevo factor que influirá en el modo de entrada, el *Riesgo País*, ya que las empresas sopesarán el riesgo de intervencionismo gubernamental para elegir la alternativa que consiga minimizar el impacto de estas acciones en la organización.

Finalmente, y según las ventajas de localización, percibimos de manera indirecta la importancia de estudiar la *Distancia Cultural*, ya que nos habla de la importancia de la distancia física y psíquica entre los países implicados.

1.2. ENFOQUES TEÓRICOS DE CARÁCTER DINÁMICO

En el presente apartado se abordará el fenómeno internacional desde una perspectiva dinámica o de flujo. Esto es así debido a que se analiza el cómo y el porqué de la evolución de una empresa, desde su creación en el mercado doméstico hasta su implantación en los mercados internacionales.

1.2.1. Teoría del ciclo de vida del producto

La teoría del ciclo de vida del producto¹⁴ tiene su origen en el trabajo de VERNON (1966). En él nos presenta un estudio en el que relaciona las decisiones de localización con las etapas del ciclo de vida del producto que desarrolla la empresa. De esta manera podremos identificar la localización de las actividades productivas según la etapa del ciclo de vida que esté atravesando su producto, o lo que es lo mismo, a partir de qué momento la organización preferirá localizarse en el exterior (IDE)

¹³ Esta afirmación ha sido objeto de debate por la falta de su contrastación.

¹⁴ Según PLA BARBER *et al.* (1999: 21) esta teoría está dotada de mayor realismo que sus predecesoras ya que introduce aspectos tales como la innovación de producto, los efectos de las economías de escala y la incertidumbre de producto que tienen repercusión en las decisiones que se toman en el ámbito internacional.

en lugar de permanecer únicamente en el mercado doméstico (inversiones indirectas).

De esta manera, se identifican tres etapas: *a)* etapa de introducción de nuevos productos; *b)* etapa de madurez; y *c)* etapa final o de estandarización del producto.

En la etapa de *introducción de nuevos productos* (VERNON, 1966: 195-196) nos encontramos con productos innovadores que están faltos de estandarización alguna. Esta naturaleza conlleva ciertas implicaciones de localización: (i) la empresa está muy condicionada por el tipo de materias primas que utiliza precisando de una gran flexibilidad para introducir los cambios que estime oportunos; (ii) la elasticidad del precio de la demanda de los productos ofertados por la empresa es baja¹⁵, esto hace que las pequeñas diferencias en los costes se tengan menos en cuenta que en etapas posteriores; y (iii) gran necesidad de tener una buena comunicación con los clientes, proveedores e incluso competidores. Por todo esto, la empresa tenderá a localizar las actividades productivas en el mercado doméstico donde se está desarrollando la innovación.

En la etapa de madurez (VERNON, 1966: 196-202) vemos cómo, según va aumentando la demanda del producto se va produciendo un cierto grado de estandarización del mismo, pero sin dejar de lado un fuerte esfuerzo en lo tocante a su diferenciación. Estas nuevas características conllevan ciertas implicaciones de localización: (i) disminuye la necesidad de flexibilidad, por lo que se trata de obtener ciertas economías de escala; (ii) la preocupación por los costes de producción empieza a cobrar mayor importancia ya que la elasticidad del precio de la demanda aumenta; y (iii) la demanda aumenta y el mercado se expande. Este aumento de la demanda se cubrirá, inicialmente, con exportaciones, siempre y cuando los costes de producir en el país de origen de la innovación más los costes de transporte sean inferiores a los de producir en el país de destino. Por ello, la empresa comenzará a embarcarse en una IDE cuando estos costes cambien de sentido y salga más rentable dejar de suministrar el producto final desde el país de origen.

En la etapa final, o de estandarización del producto (VERNON, 1966: 202-207), vemos cómo la localización de la producción en los países menos desarrollados puede ofrecer ventajas competitivas debidas, principalmente, al menor coste de su mano de obra. Este hecho es de vital

¹⁵ Esto es debido a la alta diferenciación del producto o a la posible existencia de un monopolio en estos momentos iniciales (VERNON, 1966: 195).

importancia debido a la fuerte intrusión de competidores que ofertan el mismo tipo de producto, reduciendo el potencial de mercado en la lucha de precios, por lo que la reducción de los costes es crucial para la supervivencia de la empresa.

Posteriormente, VERNON (1979) revisa la teoría que enunció en 1966 matizando ciertos aspectos. Tal es el caso de la naturaleza miope de las empresas, que sólo son capaces de identificar las necesidades de los mercados más cercanos, es decir, de su mercado nacional. Éste será el lugar preferido para desarrollar su actividad innovadora por el acceso y control que se puede tener de mano de obra cualificada y por la interacción que se puede mantener con los clientes (VERNON, 1979: 256). De manera que la empresa sólo se decantará por localizar en el extranjero su actividad productiva cuando identifique o crea identificar la oportunidad de conseguir ventajas monopolísticas (VERNON, 1979: 255).

Finalmente, VERNON (1979: 265-267) se retracta de su modelo original y señala el decrecimiento en las diferencias en los costes entre países y las condiciones de mercado, señalando que su modelo sólo seguirá siendo vigente en los siguientes casos: *a*) en empresas de pequeña dimensión que se vean incapacitadas a la hora de realizar exploraciones globales del entorno extranjero a través de filiales localizadas allí; y *b*) en países menos desarrollados que, por una parte estén todavía en el proceso de absorción de otras innovaciones o, por otra, que se estén preparando para iniciar su propio ciclo dirigiéndose hacia países menos desarrollados.

Por todo ello, vemos cómo hay una serie de factores que influyen en la decisión de llevar a cabo la localización de la empresa en el exterior; o lo que es lo mismo, en la elección de una modalidad de entrada que entrañe una IDE ¹⁶.

Así pues, podemos identificar el factor *Estrategia de Negocio*, ya que VERNON (1966, 1979) se centra en la comparativa de costes a la hora de indicar si la empresa multinacional va a optar por una IDE e indica cuándo cobra mayor relevancia este aspecto. Por tanto, cuando el producto sea estandarizado y cuando la competencia se centre en competir en precios —estrategia de liderazgo en costes— necesitará localizar parte de su actividad productiva en aquellos países en los que pueda acceder a unos *inputs* más baratos para reducir sus costes.

¹⁶ A la hora de llevar a cabo la identificación de los mismos, tendremos en cuenta las modificaciones introducidas por el propio VERNON (1979) en su teoría. Éste será el motivo por el que no identifiquemos el «Ciclo de Vida del Producto» como condicionante de la modalidad de entrada, ya que este factor quedó invalidado como tal.

Por otra parte, observamos la presencia del *Riesgo País* ya que VERNON (1966: 200) nos habla, aunque no se centra en analizar sus implicaciones, de cómo las empresas deberán tener en cuenta las políticas que lleven a cabo los gobiernos locales. Es decir, puede haber países cuyos gobiernos traten de llevar a cabo políticas conducentes a reducir la tasa de importaciones, lo que hará que se vean afectadas las exportaciones de la empresa a ese país. Por lo que deberá introducirse en ese mercado para suministrarle los productos a través de una IDE.

1.2.2. Teoría gradualista

La teoría gradualista o modelo de Uppsala tiene su origen en los trabajos de JOHANSON y VALHNE (1977) y JOHANSON y WIEDERSCHEIM-PAUL (1975).

Se trata de explicar la evolución internacional de las empresas a través del conocimiento. Esto es, según se vaya acumulando experiencia en los mercados internacionales se irá incrementando de manera progresiva y secuencial el compromiso de recursos en dichos mercados. De esta forma, se establece que las fases que sigue la empresa en su desarrollo internacional son las siguientes (JOHANSON y WIEDERSCHEIM-PAUL, 1975): (1) Exportaciones no regulares; (2) Exportaciones vía representantes o agentes independientes; (3) Filiales de ventas; y (4) Plantas de producción y fabricación.

Además, los investigadores del Colegio de Uppsala señalan que las exportaciones comienzan en los países «psicológicamente cercanos» y se van introduciendo en países «psicológicamente distantes» según van ganando experiencia (JOHANSON y WIEDERSCHEIM-PAUL, 1975; WIEDERSCHEIM-PAUL *et al.*, 1978).

Por todo ello, podemos observar cómo cada etapa supone un mayor grado de compromiso de recursos en los mercados internacionales ya que, según la empresa va pasando de una etapa a otra, va aumentando su nivel de experiencia acumulada. Por ello, podemos observar cómo cada etapa representa un modo de entrada diferente (JOHANSON y WIEDERSCHEIM-PAUL, 1975) y su tipología vendrá condicionada por el factor *Experiencia Internacional*. Finalmente y, de manera secundaria, se habla de la relevancia de la *Distancia Cultural* que hay entre los países implicados, ya que influirá en la localización de la inversión.

1.3. REVISIÓN DE LOS AUTORES QUE SIGUEN LAS DIFERENTES CORRIENTES TEÓRICAS Y LOS FACTORES QUE ANALIZAN

Como hemos podido observar, varios son los enfoques desde los cuales poder analizar la IDE. No todos han tenido la misma profusión en la literatura pudiendo observar, a través de los diferentes trabajos realizados sobre el tema que nos ocupa, cómo hay teorías que son mayoritariamente elegidas para explicar el comportamiento empresarial y otras que carecen de tal trascendencia.

Así pues, en el cuadro 1.1 presentamos un esquema de las diferentes tendencias teóricas seguidas por los autores. En el mismo podemos observar cómo la teoría de la internalización¹⁷ es la más utilizada para dar explicación al fenómeno de internacionalización de las empresas. Junto a ella encontramos la teoría ecléctica como la segunda más seguida ya que, por tener un enfoque integrador, ha sido ampliamente aceptada entre los investigadores. Sin embargo, la teoría de la apropiabilidad es la que menos profusión ha tenido, probablemente por ser base de teorías más amplias que engloban sus bases teóricas (entre las que contamos con la propia teoría ecléctica).

Asimismo, los diferentes autores han identificado los factores que creen influir en la modalidad de entrada de acuerdo a la tendencia teórica seguida. De esta manera, y como podemos observar en el cuadro 1.3, en el presente estudio recogemos la mayor parte de los factores identificados previamente, como son: *a*) el tamaño de la empresa (AGARWAL y RAMASWAMI, 1992; ERRAMILI y RAO, 1993; CHEN *et al.*, 2004); *b*) el tamaño del proyecto en el extranjero (GATIGNON y ANDERSON, 1988; PADMANABHAN y CHO, 1996; PHATAK *et al.*, 1996); *c*) la intensidad investigadora de la empresa (SHETTY, 1979; GOMES-CASSERES, 1989, 1990; ZHAO *et al.*, 2004); *d*) la experiencia internacional de la empresa (DAVIDSON, 1982; CONTRACTOR y KUNDU, 1998; TSAI y CHEN, 2004); *e*) la estrategia internacional que desarrolla (HENNART, 1991; DOMKEDAMONTE, 2000; CHEN y HENNART, 2004), así como la estrategia de crecimiento (STOPFORD y WELLS, 1972; BALAKRISHNAN y KOZA, 1993; CHAN, 1995) y la de negocio (TEECE, 1976; HENNART y REDDY, 1997; ZHAO *et al.*, 2004); y, finalmente *f*) la distancia cultural (EKELEDO y SIVAKUMAR, 1998; PAN y TSE, 2000; TSAI y CHENG, 2004) así como el riesgo país (MASCARENHAS, 1982; PAN y TSE, 1996; PLA BARBER y LEÓN DARDER, 2001).

¹⁷ Ver nota 8 de este capítulo.

CUADRO 1.1
 REVISIÓN DE LOS ENFOQUES TEÓRICOS SEGUIDOS EN LA LITERATURA

Autores		
Teorías estáticas	<i>Operaciones internacionales</i>	AGARWAL (1994); CONTRACTOR (1984, 1990); HEDLUNG y KVERNELAND (1985); KIM y LYN (1987); KOGUT y CHANG (1991); PHATAK <i>et al.</i> (1996)
	<i>Apropiabilidad</i>	CALVET (1981); CONTRACTOR (1984, 1990)
	<i>Internalización</i>	CASSON (1979); CALVET (1981); RUGMAN (1981, 1983, 1985); TEECE (1981, 1983, 1985); CAVES (1982); HENNART (1982, 1988, 1991); STUCKEY (1983); WELLS (1983); BEAMISH (1984); ANDERSON y GATIGNON (1986); ANDERSON y COUGHLAN (1987); BEAMISH y BANKS (1987); GATIGNON y ANDERSON (1988); HILL y KIM (1988); KOGUT y SINGH (1988); GOMES-CASSERES (1989, 1990); KLEIN (1989); CONTRACTOR (1990); KLEIN <i>et al.</i> (1990); ERRAMILI (1991); SHAN (1991); MORCK y YEUNG (1992); RUGMAN y VERBEKE (1992); ERRAMILI y RAO (1993); KWON y KONOPA (1993); AGARWAL (1994); HENNART y PARK (1994); SHANE (1994); NAKAMURA <i>et al.</i> (1995); CHO (1996); PHATAK <i>et al.</i> (1996); LÓPEZ DUARTE (1997); CONTRACTOR y KUNDU (1998); LÓPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (1998); MAKINO y NEUPERT (2000); PAN y TSE (2000); PLA BARBER y LEÓN DARDER (2001); MALHOTRA <i>et al.</i> (2003); PAK y PARK (2004); REUS y RITCHIE (2004); TSAI y CHEN (2004); WEI <i>et al.</i> (2004); ZHAO <i>et al.</i> (2004)
	<i>Capacidades organizativas</i>	CONTRACTOR y KUNDU (1998); PLA BARBER y LEÓN DARDER (2001); ERRAMILI <i>et al.</i> (2002); ZHAO <i>et al.</i> (2004); REUS y RITCHIE (2004)
Teorías dinámicas	<i>Ecléctica</i>	CALVET (1981); CAVES (1982); LECRAW (1984); DAVIDSON y McFETRIDGE (1985); CAVUSGIL y NAOR (1987); KOGUT y SINGH (1988); SABI (1988); TERPSTRA y YU (1988); YU e ITO (1988); KIMURA (1989); HILL <i>et al.</i> (1990); ITAKI (1991); AGARWAL y RAMASWAMI (1992); KIM y HWANG (1992); RYNNING y ANDERSEN (1994); WOODCOCK <i>et al.</i> (1994); CALOF y BEAMISH (1995); CHO (1996); PAN y TSE (1996, 2000); EKELEDO y SIVAKUMAR (1998); DOMKE-DAMONTE (2000); HARZING (2002); CHEN <i>et al.</i> (2004)
	<i>Ciclo de vida del producto</i>	DAVIDSON (1980, 1984); WILSON (1980); HEDLUNG y KVERNELAND (1985); KOGUT y CHANG (1991); KIM y LYN (1987); BARKEMA <i>et al.</i> (1996)
	<i>Uppsala</i>	LUOSTARINEN (1979); HEDLUNG y KVERNELAND (1985); AYAL y RABEN (1987); TURNBULL (1987); MILLINGTON y BAYLISS (1990); ERRAMILI (1991); KWON y HU (1995); BARKEMA <i>et al.</i> (1996); O'GRADY y LANE (1996); PAN y TSE (2000); SHENKAR (2001); GUILLÉN (2003); ZHAO <i>et al.</i> (2004)

Fuente: Elaboración propia.

No obstante debemos alegar que, en los diferentes artículos, podemos encontrar estos factores pero identificados bajo diferentes formas.

Así pues, entre los factores más señalados encontramos el *conocimiento*. Sin embargo, si prestamos atención a la explicación de su contenido así como a la forma de estar aproximado en su contrastación empírica, podemos observar que se está refiriendo a lo que nosotros identificamos como «experiencia internacional» [véanse a título de ejemplo: ERRAMILLI y RAO (1990) y CHEN *et al.* (2002)] o bien que está aludiendo a lo que clasificamos como «intensidad investigadora de la empresa» [véanse a título de ejemplo: HENNART (1991); KIM y HWANG (1992); MORK y YEUNG (1992); HENNART y PARK (1994); LÓPEZ DUARTE (1997); CONTRACTOR y KUNDU (1998) y ZHAO *et al.* (2004)].

De igual forma encontramos identificado el factor de las *capacidades comerciales o de marketing*. En su desarrollo teórico está vinculado a la imagen de marca y su medición se efectúa con los gastos de publicidad sobre las ventas, por lo que estos argumentos se localizan en lo que nosotros venimos llamando «estrategia de negocio» o, más concretamente, estrategia de diferenciación de producto [véanse a título de ejemplo: HARRIS y RAVENSRAFT (1991); MORK y YEUNG (1992) y CHEN y HENNART (2004)].

También podemos encontrar artículos donde nos hablan de las *competencias distintivas* (LÓPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL, 1999) o de la *especificidad de los activos* (CONTRACTOR, 1984, 1990; ERRAMILLI y RAO, 1993; TSAI y CHENG, 2004), pero vemos que su medición se hace con respecto a sus inversiones en I+D y en publicidad, por lo que estaría recogido en nuestros factores de «intensidad investigadora de la empresa» y «estrategias de negocio», respectivamente.

Finalmente, nos encontramos con factores que, por la limitación de la que adolece la encuesta con la que trabajamos, no incluimos en nuestro modelo. Estos factores son los referidos a las características propias del mercado de destino. Tales factores no serán tratados ya que, debido a la gran diversidad de países destinatarios de inversiones y la multiplicidad de segmentos para cada uno de los subsectores manufactureros españoles, no se tiene la información oportuna. Por ello se hace inviable su análisis empírico con los datos contenidos en la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales.

Entre los factores que no incluimos tenemos: *a) el acceso a los canales de distribución* (HENNART, 1988; CHEN y HENNART, 2002;

CHEN *et al.* 2002, 2004); *b*) el *acceso a las materias primas* (HENNART, 1988, 1991; GOMES-CASSERES, 1989, 1990; EKELEDO y SIVAKUMAR, 1998; HENNART y LARIMO, 1998; CHEN y HENNART, 2002; CHEN *et al.*, 2002, 2004); *c*) la *concentración del mercado de destino* (FAGRE y WELLS, 1982; HEDLUNG y KVERNELAND, 1985; KIM y LYN, 1987; GOMES-CASSERES, 1990; HENNART, 1991; KOGUT y CHANG, 1991; KIM y HWANG, 1992; HENNART y PARK, 1994; PAN y TSE, 1996; PHATAK *et al.*, 1996; EKELEDO y SIVAKUMAR, 1998; HENNART y LARIMO, 1998; MALHOTRA *et al.*, 2003; CHEN y HENNART, 2004); *d*) el *potencial del mercado de destino* (MACLAYTON *et al.*, 1980; TERPSTRA y YU, 1988; AGARWAL y RAMASWAMI, 1992; KIM y HWANG, 1992; AGARWAL, 1994; PHATAK *et al.*, 1996; EKELEDO y SIVAKUMAR, 1998); y *e*) otras características, tales como el *dinamismo del mercado* (KIM y HWANG, 1992), la *volatilidad de la competencia* (HILL *et al.*, 1990) o el *tamaño del mercado de destino* (GOMES-CASSERES, 1989; KWON y KONOPA, 1993).

Por todo esto podemos concluir señalando cuáles serán los factores que trataremos en nuestro estudio según las diferentes teorías. De manera más clara podemos verlo en el cuadro 1.2.

Así pues, vemos cómo los diferentes factores han sido tratados por las principales teorías de la internacionalización y han sido analizados de forma empírica por los diferentes autores. No obstante podemos observar cómo hay un factor, el tamaño del proyecto en el exterior, que no es tratado por las teorías —ya que éstas explican el porqué la empresa sale al exterior— pero que sí es analizado por algún autor para distinguir entre el tipo de inversión directa. Lo creemos relevante ya que cuando la empresa haya optado por emprender una IDE, el tamaño de la inversión en el mercado extranjero podrá explicar la elección de la ECI frente a la filial propia. Por tanto, a pesar de no poder ser atribuido el origen de este factor a ninguna de las teorías propuestas, creemos de interés su introducción en el análisis, ya que así lo han hecho otros autores como puede comprobarse en el cuadro 1.3.

Por tanto, los diferentes factores planteados han sido tratados en los estudios sobre las diferentes modalidades de entrada —tanto en inversiones indirectas como directas— como se muestra en el cuadro 1.3.

CUADRO 1.2
RESUMEN DE LOS FACTORES CONDICIONANTES DE LA IDE SEGÚN LAS DIFERENTES TEORÍAS

Factores condicionantes de la IDE	Teorías							Uppsala
	Operaciones internacionales	Apropiabilidad	Internalización	Capacidades organizativas	Ecléctica	Ciclo de vida del producto		
Tamaño de la empresa					X			
Tamaño del proyecto en el exterior								
Intensidad investigadora de la empresa	X	X	X		X			
Experiencia doméstica	X				X			
Experiencia internacional	X		X		X			X
Estrategias de internacionalización					X			
Estrategias de crecimiento					X			
Estrategias de negocio			X		X	X		
Distancia cultural	X		X		X			X
Riesgo país	X		X		X	X		

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 1.3

RECOPIACIÓN DE LOS TRABAJOS QUE TRATAN DE ANALIZAR LOS DISTINTOS FACTORES CON RESPECTO A LA MODALIDAD DE ENTRADA

Factores	Autores
<i>Tamaño de la empresa</i>	STOPFORD y WELLS (1972); WEINSTEIN (1977); NEWBOULD <i>et al.</i> (1978); BALL y TSCHOEGL (1982); GOMES-CASSERES (1985); FRANKO (1987); GATIGNON y ANDERSON (1988); KOGUT y SINGH (1988a, 1988b); TERPSTRA y YU (1988); GOMES-CASSERES (1989); GOMES-CASSERES (1990); ZEIAN (1990); ERRAMILI (1991); SANNA RANDACCIO (1991); AGARWAL y RAMASWAMI (1992); LARIMO (1992); LI y GUISSINGER (1992); ERRAMILI y RAO (1993); LARIMO (1993); AGARWAL (1994); ERRAMILI y D'SOUZA (1995); PHATAK <i>et al.</i> (1996); CONTRACTOR y KUNDU (1998); MUTINELLI y PISCITELLO (1998); ROBERTS (1999); BURGEL y MURRAY (2000); DOMKE-DAMONTE (2000); PLA BARBER (2001); PLA BARBER y LEON DARDER (2001); TAN <i>et al.</i> (2001); CHEN, CHEN y KU (2004); MERINO (2004); PAK y PARK (2004); TSAI y CHENG (2004)
<i>Tamaño del proyecto en el exterior</i>	FAGRE y WELLS (1982); GATIGNON y ANDERSON (1988); KOGUT y SINGH (1988); SINGH y KOGUT (1989); GOMES-CASSERES (1990); HENNART (1991); SHAN (1991); PADMANABHAN y CHO (1996); PHATAK <i>et al.</i> (1996); WEI <i>et al.</i> (2004)
<i>Intensidad investigadora de la empresa</i>	STOPFORD y WELLS (1972); SHETTY (1979); FAGRE y WELLS (1982); COUGHLAN y FLAHERTY (1983); DAVIDSON y McFETRIDGE (1985); ANDERSON y COUGHLAN (1986); ANDERSON y GATIGNON (1986); GATIGNON y ANDERSON (1988); HILL y KIM (1988); GOMES-CASSERES (1989); GOMES-CASSERES (1990); HENNART (1991); HILL <i>et al.</i> (1990); HENNART y PARK (1993); AGARWAL (1994); BELL (1995); CHAN (1995); PADMANABHAN y CHO (1996); HENNART y LARIMO (1998); BROUTHERS y BROUTHERS (2000); MAKINO y NEUPERT (2000); LÓPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (2001); TAN <i>et al.</i> (2001); CHEN y HENNART (2002); MALHOTRA <i>et al.</i> (2003); CHEN y HENNART (2004); PAK y PARK (2004); ZHAO <i>et al.</i> (2004)
<i>Experiencia internacional</i>	STOPFORD y WELLS (1972); WEINSTEIN (1977); SHETTY (1979); DAVIDSON (1980); BALL y TSCHOEGL (1982); DAVIDSON (1982); GOMES-CASSERES (1985); ANDERSON y GATIGNON (1986); CAVES y MEHRA (1986); SHARMA y JOHANSON (1987); GATIGNON y ANDERSON (1988); KOGUT y SINGH (1988); TERPSTRA y YU (1988); FRANKO (1989); GOMES-CASSERES (1989); ZEIAN (1990); BLOMSTRÖM y ZEIAN (1991); ERRAMILI (1991); HENNART (1991); AGARWAL y RAMASWAMI (1992); AGARWAL (1994); FLADMÖE-LINDQUIST y JAQUE (1995); BANERJI y SAMBHARYA (1996); DANIELS <i>et al.</i> (1976); PADMANABHAN y CHO (1996); TAN y VERTINSKY (1996); CONTRACTOR y KUNDU (1998); LÓPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (1998); MADHOK (1998); MUTINELLI y PISCITELLO (1998); PENDER-HAHN (1998); AZOFRA y MARTINEZ BOBILLO (1999); DELIOS y HENISZ (2000); DOMKE-DAMONTE (2000); CHANG y ROSENZWEIG (2001); LÓPEZ-DUARTE y GARCÍA-CANAL (2001); PLA BARBER (2001); PLA BARBER y LEON DARDER (2001); HERRMANN y DATTA (2002); GUILLÉN (2003); CHEN y HENNART (2004); PAK y PARK (2004); TSAI y CHENG (2004)

CUADRO 1.3 (Cont.)

Factores	Autores
<i>Experiencia doméstica</i>	***
<i>Estrategia de internacionalización</i>	HILL <i>et al.</i> (1990); KIM y HWANG (1992); CONTRACTOR y KUNDU (1998); PLA BARBER (1999); DOMKE-DAMONTE (2000); LUO (2001); PLA BARBER (2001); HARZING (2002); MALHOTRA <i>et al.</i> (2003)
<i>Estrategia de crecimiento</i>	STOPFORD y WELLS (1972); STOPFORD y HABERICH (1978); BERG <i>et al.</i> (1982); SHAN (1986); HENNART (1988); KOGUT y SINGH (1988a, 1988b); GOMES-CASSERES (1989a); HENNART (1991b); BALAKRISHNAN y KOZA (1993); PADMANABHAN y CHO (1996); HENNART y LARIMO (1998); PLA BARBER (1999); PAK y PARK (2004)
<i>Estrategia de negocio</i>	STOPFORD y WELLS (1972); TEECE (1976); LALL (1978); HELLEINER y LAVERGNE (1979); CAVES (1981); CAVES (1982); FAGRE y WELLS (1982); COUGHLAN y FLAHERTY (1983); COUGHLAN (1985); DAVIDSON y McFETRIDGE (1985); ANDERSON y GATIGNON (1986); ANDERSON y COUGHLAN (1987); GATIGNON y ANDERSON (1988); HENNART (1988); HILL y KIM (1988); GOMES-CASSERES (1989); HENNART (1991); AGARWAL y RAMASWAMI (1992); HENNART y PARK (1993); FLADMÖE-LINDQUIST y JAQUE (1995); HENNART y REDDY (1997); MADHOK (1997); LOPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (1998); LOPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (2001); TAN <i>et al.</i> (2001); CHEN y HU (2002); CHEN y HENNART (2004); ZHAO <i>et al.</i> (2004)
<i>Distancia cultural</i>	BIVENS y LOVELL (1966); GOODNOW y HANSZ (1972); ANDERSON y GATIGNON (1986); GATIGNON y ANDERSON (1988); KOGUT y SINGH (1988); GOMES-CASSERES (1989); BOYACIGILLER (1990); HILL <i>et al.</i> (1990); ERRAMILI y RAO (1990); SHAN (1991); BENITO y GRIPSRUD (1992); KIM y HWANG (1992); LI y GUISINGER (1992); ERRAMILI y RAO (1993); AGARWAL (1994); SHANE (1994); BARKEMA <i>et al.</i> (1996); BUCKLEY y CASSON (1996); ERRAMILI y D'SOUZA (1995); PADMANABHAN y CHO (1996); PAN y TSE (1996, 2000); PHATAK <i>et al.</i> (1996); ANAND y DELIOS (1997); MADHOK (1997); CONTRACTOR y KUNDU (1998); EKELEDO y SWAKUMAR (1998); LOPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (1998); MADHOK (1998); MUTINELLI y PISCITELLO (1998); BROUTHERS y BROUTHERS (2001); PLA BARBER y LEÓN DARDER (2001); CHEN y HU (2002); ERRAMILI <i>et al.</i> (2002); SCHÄFER (2002); PAK y PARK (2004); TSALY y CHENG (2004); WEI <i>et al.</i> (2004)
<i>Riesgo país</i>	GOODNOW y HANS (1972); STOPFORD y WELLS (1972); MASCARENHAS (1982); NIGHT <i>et al.</i> (1986); GATIGNON y ANDERSON (1988); HILL <i>et al.</i> (1990); AGARWAL y RAMASWAMI (1992); ERRAMILI (1992); KIM y HWANG (1992); LI y GUISINGER (1992); ERRAMILI y RAO (1993); MADHOK (1994); REARDON <i>et al.</i> (1996); FLADMÖE-LINDQUIST y JAQUE (1995); BUCKLEY y CASSON (1996); PAN y TSE (1996, 2000); PHATAK <i>et al.</i> (1996); CONTRACTOR y KUNDU (1998); MUTINELLI y PISCITELLO (1998); AZOFRA y MARTÍNEZ-BOBILLO (1999); DELIOS y BEAMISH (1999); SHRADER <i>et al.</i> (2000); TAYLOR <i>et al.</i> (2000); BROUTHERS (2002); LUO (2001); PLA BARBER y LEÓN DARDER (2001); PAK y PARK (2004); GÜLER y GUILLÉN (2005)

Fuente: Elaboración propia.