

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

5.1. CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

En la presente investigación se han tratado de identificar los factores que determinan el tipo de IDE que la empresa lleva a cabo —ya sea una empresa conjunta internacional o una filial de plena propiedad.

Así pues, en el primer capítulo se ha procedido a la revisión de las teorías que explican la relación entre la IDE y la empresa. De tal forma que hemos ido identificando los factores relevantes de cada una de ellas para, en el segundo capítulo, proponer un modelo específico que explique la elección de la ECI frente a la filial de plena propiedad.

Los factores que se han estudiado son, por un lado, los correspondientes al nivel de empresa: tamaño de la empresa, tamaño del proyecto en el extranjero, su intensidad innovadora, el tipo de estrategia de internacionalización que desarrolla (global/multipaís), su tipo de estrategia de crecimiento (expansión/diversificación), la estrategia de negocio que utiliza (liderazgo en costes/diferenciación de producto), su nivel de experiencia internacional así como su experiencia doméstica. Por otro lado estudiamos los factores correspondientes al nivel de país, donde la empresa puede considerarse como un agente pasivo: la distancia cultural y, conjuntamente, el riesgo país.

En los capítulos 3 y 4 se ha procedido a la contrastación de las hipótesis que dan lugar al modelo anterior. Para ello se ha utilizado la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE) para el período 2000-2002

(ambos inclusive). La ESEE es una encuesta de panel cuyo trabajo de campo lo realiza la Fundación SEPI, tiene carácter anual, la población que analiza son las empresas manufactureras españolas y la muestra oscila alrededor de 2.000 empresas por año.

Las técnicas estadísticas aplicadas son varias. En un primer bloque tratamos de diferenciar entre la decisión de ECI *versus* filial de plena propiedad (variable dicotómica) para lo cual realizamos un análisis exploratorio de los datos a través del algoritmo QUEST en un árbol de decisiones y, en un segundo momento, intentamos complementar los resultados anteriores a través de una regresión logística binomial múltiple. En un segundo bloque, tratamos de enriquecer el modelo aumentando el nivel de desagregación de la modalidad de entrada, es decir, distinguiremos entre ECI minoritarias, ECI mayoritarias y filiales de plena propiedad. Para ello, las técnicas anteriores no pueden utilizarse, por lo que aplicamos la regresión logística multinomial y la regresión logística ordinal. En el tercer y último bloque tratamos de averiguar hasta qué punto la forma de estar medida la variable dependiente —la modalidad de entrada— influye en la contrastación de las hipótesis propuestas, para lo cual se replicaron los modelos multinomiales y ordinales para diferentes mediciones de la citada variable.

Consideramos que esta investigación presenta como principal aportación la creación de un modelo específico sobre el comportamiento inversor de las empresas en el extranjero. Con ello se trata de proporcionar a la organización una herramienta de análisis capaz de indicar el comportamiento más probable de sus competidores en el ámbito de las modalidades de entrada, a través de la observación de los factores explicativos propuestos. Por ello, ofrecemos una visión general del modelo analizado, concluyendo con una revisión de las implicaciones de cada uno de los factores.

5.1.1. Conclusiones y limitaciones del estudio en su conjunto

En el terreno teórico observamos cómo, a pesar del elevado número de trabajos sobre la IDE, siguen quedando importantes lagunas. Tal es el caso del análisis de ciertos factores que no han captado la atención de los investigadores, como puede ser la experiencia doméstica. También encontramos otros factores que han sido poco tratados, como son el tamaño del proyecto en el extranjero o las estrategias de negocio (vertiente del liderazgo en costes). Finalmente, tenemos el resto de factores que han sido objeto de gran cantidad de estudios pero, en su mayoría, de manera parcial, ya que no se han propuesto modelos completos que

engloben todo lo anterior para dar una visión lo más completa posible sobre los factores que influyen en la elección de la ECI como modalidad de entrada.

En el terreno empírico, se utiliza una encuesta de panel incompleto elaborada por la Fundación SEPI, la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales. Gracias a ella hemos podido analizar el impacto de los factores explicativos en las modalidades de entrada mencionadas. Al inferir los resultados a todo el sector manufacturero español podemos tener una idea aproximada de la influencia de los factores identificados en el comportamiento internacional de las empresas.

No obstante, el estudio no está libre de limitaciones. Tal es el caso del mismo hecho de utilizar la ESEE como fuente de información, ya que al ser un panel nosotros seleccionamos las preguntas que se ajusten a nuestro modelo, pero no tienen por qué adecuarse perfectamente a nuestro objetivo.

Así pues, podemos utilizar como ejemplo la medición de lo que consideramos ECI y lo que consideramos filial de plena propiedad. Su definición ha sido hecha a través de una *proxy*, lo cual es adecuado pero no exacto. En una encuesta particular hubiéramos podido identificar la modalidad de entrada de forma más certera, es decir, hubiéramos podido preguntar a la empresa cuál es la modalidad de entrada elegida y cuántos socios intervienen en la operación. Así, tendríamos la seguridad de si es una ECI y, de serlo, si es minoritaria o mayoritaria. En nuestro caso, por la imposibilidad del medio elegido, debemos asignar el tipo de IDE dependiendo del porcentaje de participación en la filial de destino sin saber cuántas empresas están participando en la misma.

A pesar de todo lo anterior, hemos considerado que las limitaciones de esta fuente de información son inferiores a sus ventajas. Ya que la modalidad de entrada ha sido aproximada de la misma forma en otros trabajos [a título de ejemplo véanse: STOPFORD y WELLS (1972); HENNART y REDDY (1997); MAKINO y NEWPERT (2000); CHEN y HENNART (2002)]. De igual manera se ha procedido con el resto de variables *proxys* utilizadas.

Por otra parte, para la medición de las variables independientes, en la práctica totalidad de ellas, hemos seguido el criterio de la dicotomización para discriminar claramente las categorías que eran de interés. Este hecho tiene el inconveniente de estar limitando la información con la que funciona el modelo por lo que se han observado algunos problemas de imprecisión, como el caso de las variables que no eran capaces de discriminar entre mayoritarias y las filiales de plena propiedad. No

obstante, aunque estamos empobreciendo el estudio estadístico, conseguimos enriquecer el análisis teórico, ya que al simplificar los atributos de los factores conseguimos comprender mejor los extremos del *continuum* al que se enfrenta la empresa; y éste es el paso previo para una comprensión más profunda del fenómeno que nos ocupa.

Finalmente, debemos señalar otra limitación de la parte empírica, el tratamiento de *pooled* de los datos. Con este procedimiento perdemos en temporalidad, eliminando todo indicio de evolución dinámica. No obstante, hemos considerado que ganamos en representatividad estadística y, al operar con un mayor volumen de datos, las estimaciones se consideran más precisas.

5.1.2. Conclusiones y limitaciones sobre los factores tratados

De manera más concreta vamos a analizar las conclusiones más relevantes sobre cada uno de los factores explicativos estudiados.

a) *Tamaño de la empresa*

Desde el punto de vista teórico, el tamaño de la empresa es un factor que ha sido ampliamente tratado. Sin embargo, la modalidad de entrada con respecto a la cual se ha estudiado el tamaño es la filial de plena propiedad. La mayor parte de las publicaciones que hay sobre este tema tratan de explicar por qué las empresas de gran tamaño optan por las filiales de plena propiedad [véanse a título de ejemplo: CASSERES (1985); FRANKO (1987); GOMES-CASSERES (1985); KOGUT y SINGH (1988a, 1988b); CHEN, CHEN y KU (2004); MERINO (2004)]. Sin embargo, son escasos los trabajos que tratan de explicar por qué las empresas pequeñas eligen la ECI como modalidad de entrada.

Por ello, la aportación de este factor es el estudio de las posibles debilidades que tienen las empresas pequeñas y cómo estas debilidades son las que van a hacer que la empresa elija la ECI en lugar de la filial de plena propiedad.

Desde el punto de vista del análisis empírico, observamos cómo el comportamiento de la variable que mide el tamaño de la empresa confirma nuestra hipótesis que relaciona las empresas pequeñas con la ECI. Los resultados se mantienen en los diferentes modelos propuestos, sufriendo una ligera alteración —bajo nuestro criterio nada significativa— al modificar la manera de medir la modalidad de entrada en una de las múltiples alternativas formuladas. Así pues, podemos observar

cómo, en el sector manufacturero español, el tamaño de las empresas es un factor explicativo de la modalidad de entrada que eligen. Este puede considerarse un factor de gran importancia ya que mantiene su relevancia y apoya la hipótesis H1 prácticamente en todas las alternativas de medición propuestas.

b) *Tamaño del proyecto en el extranjero*

Desde el punto de vista teórico, hemos enfrentado los argumentos de las dos corrientes que analizan este factor. En nuestro caso, se ha optado por elegir la corriente mayoritaria que, por motivos de exposición al riesgo, relaciona el gran tamaño del proyecto con la elección de la ECI.

Desde el punto de vista empírico, se aprecia cómo esta variable es de las que más peso e importancia tiene en la elección de la ECI. Esto lo vemos a través de las diferentes técnicas estadísticas aplicadas ya que, en todas ellas, es fuertemente significativa, tiene un gran peso a la hora de condicionar la probabilidad a favor de la ECI (cuando la variable que recoge su efecto señala que el proyecto es de gran envergadura) y no se ve afectada por la forma de estar medida la variable que identifica la modalidad de entrada elegida.

Por todo esto observamos cómo la hipótesis H2, posicionada a favor de elegir la ECI cuando el tamaño del proyecto en el extranjero es grande, se ratifica en todos los modelos propuestos. Por ello podemos afirmar que, en el sector manufacturero español, tiene mucha importancia este factor a la hora de elegir el tipo de IDE. Esto puede ser debido a que, en dicho sector, el coste total del proyecto tiene, como origen, una fuerte inversión en maquinaria que de forma habitual constituye una poderosa barrera de salida. Por lo que las empresas que deban acometer fuertes inversiones en el exterior preferirán compartir los costes con otra empresa local para disminuir las barreras de salida y, con ello, el riesgo de la inversión.

c) *Intensidad innovadora de la empresa*

Desde un punto de vista teórico, podemos observar que hay una laguna en las explicaciones que vinculan la baja intensidad innovadora de la empresa con la ECI, ya que la mayor parte de las investigaciones se han centrado en explicar por qué las empresas con productos intensivos en I+D suelen preferir las filiales de plena propiedad [a título de ejemplo véanse los artículos de: HILL *et al.* (1990); AGARWAL (1994);

CHAN (1995); MAKINO y NEUPERT (2000); MALHOTRA *et al.* (2003); CHEN y HENNART (2004); PADMANABHAN, ZHAO *et al.* (2004)]. La aportación de este factor es el estudio de las posibles circunstancias que hacen que las empresas que destinan pocos recursos a la I+D prefieran la ECI a las filiales de plena propiedad.

Desde un punto de vista empírico, el grado de intensidad innovadora es muy relevante, ya que condicionará el tipo de IDE que elegirá la empresa. Así, a través de las diversas formas de contrastar la hipótesis H.3 vemos cómo se corrobora en sentido general. Es decir, las empresas con bajo grado de actividad investigadora eligen mayoritariamente la ECI, pero cuando tratamos de diferenciar las minoritarias y las mayoritarias frente a las filiales de plena propiedad vemos que su capacidad de discriminación disminuye.

De esta forma podemos ver tanto su capacidad explicativa como sus limitaciones. Las empresas que destinan pocos recursos a la I+D prefieren la utilización de la ECI minoritaria, ya que no tienen apenas riesgo de diseminación porque su contenido en I+D es relativamente bajo, así que no requieren un elevado grado de control. Por otra parte, también podría darse el caso de que la empresa lo que persiga sea adquirir tecnología más compleja para sus productos, por lo que a través de la ECI minoritaria incurrirá en una inversión relativamente pequeña, al tiempo que tendrá acceso a la tecnología de la empresa local.

La limitación la encontramos en el tratamiento de una ECI mayoritaria *versus* filiales de plena propiedad. En este punto no tiene relevancia el grado de intensidad investigadora. Esto puede ser debido a la forma de estar medido el factor a través de una variable dicotómica, ya que perdemos parte de la información de la variable. Por tanto, el modelo ordinal nos explica que según aumenta la intensidad en I+D aumenta el grado de participación en la «filial» extranjera para ostentar mayor control. Sin embargo, al ser la variable dicotómica, no podemos precisar el punto a partir del cual preferimos una filial de plena propiedad en lugar de una ECI mayoritaria.

d) *Experiencia de la empresa*

Otro de los factores que identificamos como explicativos de la ECI es la experiencia de la empresa. Al hablar de este concepto se hizo necesario precisar al tipo concreto al que nos estábamos refiriendo, es decir, si la experiencia de la empresa se refería a su mercado doméstico o si lo hacía a los mercados internacionales. Así diferenciamos la experiencia doméstica de la experiencia internacional.

- Experiencia doméstica

Desde un punto de vista teórico y empírico, este factor ha pasado desapercibido en la literatura y no hay estudios ni análisis sobre su relación con la IDE. No obstante, en este trabajo se creyó oportuno introducirlo para comprobar si tal laguna se correspondía con una nueva línea de investigación o no.

Los resultados son positivos ya que podemos observar cómo, de manera general, este factor es importante a la hora de estudiar la modalidad de entrada directa en el exterior.

Así pues, en el árbol de decisiones podemos ver cómo las empresas con un nivel relativamente bajo de experiencia doméstica prefieren la ECI como modalidad de entrada. Esto puede deberse a la situación de desventaja inicial que soportan las organizaciones que llevan poco en el mercado y quieren entrar a competir en mercados internacionales. Por ello, este tipo de empresas tratarán de contrarrestar esta deficiencia a través de la contribución de un socio local.

En la regresión binomial obtenemos un dato adicional. Este tipo de factor toma mayor peso, a la hora de influir en la elección de la ECI, cuando denota escasez de experiencia doméstica y, al mismo tiempo, cuando la empresa está llevando a cabo una estrategia de diversificación. Esto puede deberse a que la necesidad de conocimientos aumenta al incrementarse el grado de cambio al que se enfrenta la organización. La empresa no sólo se está dirigiendo a mercados internacionales nuevos sino que, además, trata de introducir un nuevo tipo de producto. La falta de experiencia doméstica hará que la empresa perciba un mayor grado de riesgo en sus acciones, por lo que tratará de buscar un socio local con el que compartir el riesgo y, al mismo tiempo, pueda compensar su carencia.

Por otra parte, cuando tratamos de alcanzar un mayor grado de información sobre este factor (a través de introducir la distinción entre ECI minoritarias y mayoritarias) comprobamos que la forma en que medimos la variable que aproxima el tipo de modalidad de entrada influye considerablemente en los resultados.

Sólo la regresión logística ordinal nos aporta datos significativos. Podemos ver cómo según va disminuyendo el grado de experiencia doméstica (incremento limitado por ser una variable dicotómica) aumenta la probabilidad de que las empresas vayan eligiendo modalidades que entrañen un bajo grado de control, es decir, hay mayor tendencia hacia la elección de una ECI, y viceversa. No obstante, esto sólo puede mantenerse para modalidades de entrada donde la plena propiedad comience

a partir de la tenencia del 90 por 100 de las acciones —para porcentajes menores esta variable carece de relevancia.

En resumen, la aportación de este factor es su aplicación al campo de la IDE, ya que hemos comprobado que es un factor relevante a la hora de estudiar el fenómeno que nos ocupa.

- Experiencia internacional

Desde un punto de vista teórico se ha procedido a la revisión y exposición de las tres posturas sostenidas en la literatura: *a)* la ECI y el factor se relacionan de forma negativa; *b)* la ECI y el factor se relacionan de forma positiva; y *c)* la ECI y el factor se relacionan en forma de U.

Desde el punto de vista empírico, las limitaciones concernientes a la medición de la variable que recoge este efecto (dicotómica) han limitado la profundidad del estudio. Así pues, sólo se han podido contrastar las dos principales corrientes (donde la ECI y la experiencia internacional presentan una relación lineal). De esta forma hemos corroborado que la postura dominante (relación negativa entre la experiencia internacional y la elección de la ECI) es la que mejor se corresponde con el comportamiento de las empresas manufactureras españolas.

En resumen, las empresas manufactureras españolas que carecen de experiencia en los mercados internacionales, ya sea por ser la primera vez que abordan esta acción o porque anteriormente hayan realizado sus actividades exteriores a través de intermediarios externos, preferirán la ECI como forma de acceso al país de destino. Esto se puede deber a la falta de conocimientos específicos en el área internacional, problema que se puede ver solventado con la acción de un socio local que se encargue de las gestiones locales; al tiempo que la empresa minimiza su riesgo de exposición al no comprometer un elevado número de recursos.

e) *Estrategias empresariales*

Sobre este aspecto hemos pretendido analizar el efecto que tienen las estrategias desarrolladas por la organización en el tipo de IDE elegida. Para ello hemos procedido a analizar las aportaciones parciales existentes. Además, en los estudios realizados sobre los factores que influyen en la IDE, rara vez se estudian los diferentes tipos de estrategias que desarrollan las empresas de manera simultánea.

- Estrategias de internacionalización: multipaís *versus* globales

Desde el punto de vista teórico, una de las estrategias a la que más atención le han prestado los investigadores son las de internacionalización, siendo una postura ampliamente sostenida la que relaciona las estrategias multipaís con la ECI y las estrategias globales con las filiales de plena propiedad. Así pues, en este trabajo se han intentado recopilar los fundamentos de tales afirmaciones.

Desde un punto de vista empírico, su análisis no ha sido demasiado exitoso en un principio, ya que sólo en la regresión logística ordinal la variable se ha mostrado significativa y confirmatoria de la hipótesis H5.1.

Sin embargo, tanto en los modelos multinomiales como ordinales, la variable que recoge el efecto de las estrategias de internacionalización adquiere significatividad si variamos la forma en la que está medida la variable dependiente. Es más, cualquier otra medición de la misma hace que este factor adquiera una gran relevancia en el análisis.

Así pues, las empresas del sector manufacturero español que desempeñen estrategias multipaís preferirán la ECI como modalidad de entrada, pero sólo si ampliamos el intervalo que consideraremos de plena propiedad. Esto puede ser debido a la limitación que supone la forma de estar medida la variable dependiente ya que, al establecer categorías, estamos eliminando parte de la información en el modelo.

- Estrategias de crecimiento: expansión *versus* diversificación

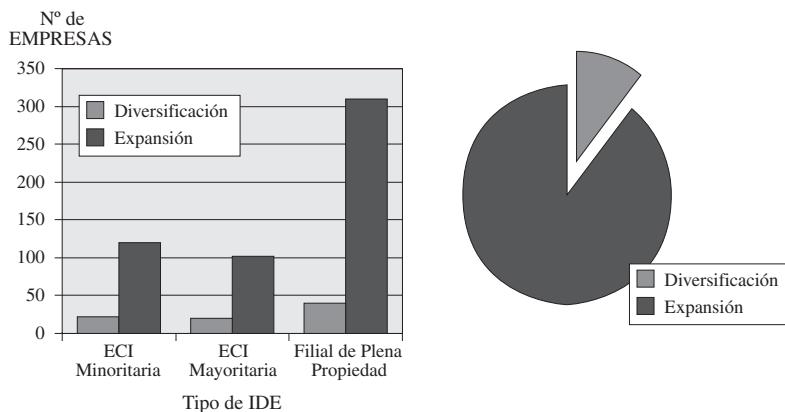
Desde un punto de vista teórico, hemos procedido a la revisión de las explicaciones que vinculan las estrategias de diversificación con la ECI.

Desde un punto de vista empírico, hemos podido analizar el impacto de las estrategias de expansión y de diversificación en las modalidades de entrada mencionadas, ya que la ESEE tiene a disposición de los investigadores unos índices contruidos para este fin.

Sin embargo, la estrategia de diversificación no ha resultado ser relevante en su conjunto. El motivo parece ser la gran tendencia hacia la estrategia de expansión por todo el sector manufacturero. Así pues, podemos ver cómo no hay una discriminación significativa entre la estrategia de crecimiento seguida y la modalidad de entrada. Este hecho se puede apreciar de forma aproximada en la figura 5.1.

FIGURA 5.1

RELACIÓN ENTRE LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y LA IDE



Fuente: Elaboración propia.

- Estrategias de negocio: liderazgo en costes *versus* diferenciación de producto

En el terreno teórico podemos observar cómo, a pesar del elevado número de publicaciones sobre la IDE, siguen quedando importantes lagunas. Tal es el caso de las estrategias de negocio, ya que no se han realizado estudios que vinculen las estrategias de liderazgo en costes con la ECI; centrándose los autores en la explicación que vincula la estrategia de diferenciación de producto con la filial de plena propiedad [ver: COUGHLAN y FLAHERTY (1983); COUGHLAN (1985); LÓPEZ DUARTE y GARCÍA CANAL (1998); CHEN y HENNART (2004); ZHAO *et al.* (2004)].

Por ello, este factor aporta la perspectiva opuesta a los trabajos desarrollados, tratando de dar una visión teórica de por qué las empresas que siguen estrategias de liderazgo en costes prefieren la ECI a las filiales de plena propiedad.

En el terreno empírico, podemos observar el gran peso que este factor tiene a la hora de condicionar que las empresas opten por un tipo de IDE en concreto. Así pues, según va disminuyendo la diferenciación de producto (y por ende, aumentando el liderazgo en costes) la preferencia por modalidades de participación compartida aumenta de forma muy pronunciada. De manera que, las empresas que persigan ser líderes en costes y se dirijan a los mercados internacionales, tendrán una fuerte inclinación a elegir la ECI. Esta estrategia se ve reforzada con este tipo de

modalidad de entrada ya que, por definición, la IDE es la que menor coste le supone a la organización.

No obstante, la medición de esta variable tiene una clara limitación, y es el haber medido el liderazgo en costes a través de los gastos en publicidad sobre ventas. De esta forma, la estrategia que estamos aproximando con mayor exactitud es la de diferenciación de producto y no lo contrario. Sin embargo, no es extraño suponer que uno de los gastos que recortan las empresas que persiguen disminuir sus costes son los gastos en publicidad. Según este supuesto, las dos estrategias serían los dos extremos de un *continuum*.

La principal aportación de este factor es el gran peso que supone en la decisión del tipo de IDE a elegir por las empresas manufactureras españolas, siendo, sin lugar a dudas, la estrategia que más influye.

f) *La distancia cultural y el riesgo país*

Son numerosas las publicaciones que abordan la problemática que nos ocupa. Sin embargo, no hay consenso en lo referente a su definición. Así pues, se ha procedido a la revisión de los conceptos más relevantes sobre la distancia cultural, así como sus definiciones análogas (distancia *geográfica/geocultural* y distancia *psíquica*). A partir de lo anterior, en este trabajo se propone una definición alternativa de distancia cultural.

Por otra parte, se ha hecho un estudio sobre las dimensiones que abarca este factor, ya que tiene una naturaleza híbrida, incorpora elementos tanto internos como externos a la organización.

Finalmente, se han encontrado diferentes posturas sobre la distancia cultural: *a)* la distancia cultural y la ECI mantienen una relación directa; *b)* la distancia cultural y la ECI mantienen una relación inversa; y *c)* postura integradora de las dos anteriores (incorporando una variable moderadora). Por lo que hemos procedido a la revisión de todas ellas para exponer los razonamientos de cada una. Además, con respecto a la postura integradora, hemos creído conveniente hacer nuestra propia aportación a través de la introducción del riesgo país como variable moderadora.

En el marco empírico, hemos conseguido corroborar nuestro supuesto de que la distancia cultural es un factor de naturaleza híbrida, además de haber contrastado las tres posturas existentes con el objetivo de averiguar cuál es el comportamiento que siguen las empresas manufactureras españolas.

Con respecto a la naturaleza de la distancia cultural: uno de los componentes que consideramos relacionados con ella en el ámbito interno es «el conocimiento previo que tenga del país al que se va a dirigir la empresa matriz», lo cual está relacionado con lo que identificamos como experiencia internacional de la empresa. Esta aportación se ve contrastada por la evidencia empírica del estudio, ya que vemos cómo, en todos los modelos propuestos, aparece la interacción entre estos dos factores como muy significativa y de gran peso. Por ello, podemos ver cómo la falta de experiencia internacional aumenta el efecto de la distancia cultural en la decisión de elegir la filial de plena propiedad. Por otra parte, otro de los componentes, esta vez del ámbito externo, que consideramos relacionado son «las características propias del país al que nos estamos dirigiendo, ya sean [...] económicas». Aquí podemos apreciar la importancia del riesgo económico del país de destino, que es un componente del riesgo país. Así pues, también podemos ver cómo en todas las interacciones seleccionadas de manera objetiva por el programa estadístico, la relación entre estos dos factores es altamente significativa. En resumen, vemos cómo la distancia cultural está fuertemente vinculada con la experiencia internacional —ámbito interno— como con el riesgo país —ámbito externo—. Por tanto, podemos confirmar la naturaleza híbrida de este factor.

Con respecto a las posturas que defienden el tipo de relación entre la distancia cultural y el tipo de IDE, hemos podido confirmar que las empresas del sector industrial español, enfrentadas a una elevada distancia cultural, prefieren las modalidades de plena propiedad. Esto se corresponde con la corriente minoritaria de la literatura. De esta forma vemos cómo, si las empresas se dirigen a países culturalmente distantes, prefieren ostentar el control total de las operaciones como medida de prevención ante comportamientos oportunistas.

En cuanto a la tercera postura, que ofrece una visión integradora, es la que más aporta. En los diferentes modelos estadísticos utilizamos las técnicas de inclusión por pasos hacia delante, es decir, no forzamos la entrada de la interacción entre la distancia cultural y el riesgo país. Sin embargo, tal interacción resultó ser seleccionada «objetivamente» en todos los modelos. Además, al igual que resultó ser muy significativa y de gran peso en todas las técnicas estadísticas, no sufre alteraciones relevantes ante cambios en la forma de medir la variable dependiente. Por tanto, podemos afirmar que, a la hora de estudiar el país de destino, es muy importante analizar la distancia cultural junto con el riesgo país, ya que son variables que deben ser consideradas conjuntamente debido al gran peso que poseen en la toma de decisiones sobre la modalidad de entrada.

Podemos observar cómo las empresas que se dirigen a países culturalmente distantes y con un riesgo país bajo, prefieren utilizar las filiales de plena propiedad —lo cual responde a la hipótesis H6b— por los motivos expuestos anteriormente. Sin embargo, si el país en cuestión está caracterizado por tener un elevado riesgo país, la situación cambia. Las empresas perciben la inversión de forma más arriesgada y, el coste de las posibles pérdidas lo estiman superior al coste de los posibles comportamientos oportunistas, por lo que tratarán de elegir la modalidad de entrada que minimice el riesgo de la inversión. Por ello, abandonarán la idea de elegir la filial de plena propiedad —que elimina los costes derivados de los posibles comportamientos oportunistas— y prefieren la opción de la ECI —que minimiza el riesgo y las posibles pérdidas de la inversión.

Finalmente debemos comentar que, en un primer momento, no consideramos el riesgo país como un posible factor explicativo de la ECI. Sin embargo, aunque no se mantiene esta suposición en todos los análisis, hemos encontrado indicios de que este factor, por sí mismo, puede tener cierto efecto en la decisión que nos ocupa, por lo que será interesante analizarlo detenidamente en futuras investigaciones.

5.2. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Este estudio pretende ser el primer paso en una investigación más amplia sobre el proceso de internacionalización de las empresas.

Así pues, desde un punto de vista teórico se pretende ampliar el modelo explicativo de la toma de decisiones de las empresas al resto de modalidades de entrada. Por tanto, se profundizará más en los factores que determinan la modalidad de entrada de la organización, tanto en las inversiones indirectas como en las inversiones directas.

Así pues, el modelo final consistirá en la explicación completa del proceso de internacionalización de las empresas. Se proyecta detectar un conjunto de factores que explique el proceso completo en la internacionalización de forma que, a partir de ellos, seamos capaces de estimar cuál es el comportamiento más probable de las organizaciones.

En una segunda etapa, se intentará estudiar el grado de éxito de las empresas que, efectivamente, sigan los patrones más probables de comportamiento, con respecto a las que tomen decisiones impredecibles. Según los resultados, si las empresas que se ajusten al patrón previsto tienen mayores beneficios consideraremos que el modelo propuesto será una herramienta de análisis y de apoyo para la organización ya que, si

se ajustan al modelo, se presumirá que maximizarán sus beneficios. Sin embargo, si las empresas que siguen comportamientos imprevistos son las que mayores beneficios obtienen, trataremos de averiguar los motivos que ocasionan tal circunstancia y, por tanto, trataremos de investigar sobre las nuevas tendencias que propician el éxito empresarial.

Desde un punto de vista empírico, vamos a tratar de ahondar más en el comportamiento de las empresas manufactureras españolas. Esto podremos hacerlo a través de la aplicación de otras técnicas estadísticas —como puede ser el Tobit— para intentar conocer mejor las relaciones entre los factores explicativos y la IDE. Además, se procederá al análisis de los datos de la ESEE a través de técnicas de panel completo, en lugar de utilizar un *pooled*.

Por otra parte, se intentará construir un modelo predictivo del comportamiento empresarial. El objetivo será la construcción de una herramienta orientativa para que las empresas prevean cuál será el tipo de modalidad de entrada más probable que seguirán las empresas de la competencia. Debido a que, con los modelos propuestos, la capacidad predictiva no es óptima, utilizaremos las redes neuronales y las máquinas de vector soporte, con las que conseguiremos una elevada capacidad predictiva, aunque irá en detrimento del estudio de las interrelaciones que dan lugar al modelo.

La operatividad será la misma con respecto a los siguientes pasos propuestos anteriormente. Es decir, según vayamos construyendo el modelo completo iremos estudiando las diferentes interrelaciones con los modelos lineales, al tiempo que trataremos de construir modelos predictivos con las redes neuronales y las máquinas de vector soporte.

Finalmente, sería interesante replicar el modelo en el sector servicios, así como en otros países para hacer un análisis comparativo sobre las diferencias encontradas.