

# FACTORES EXPLICATIVOS DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR

*José Ignacio Galán Zazo\**  
*Javier González Benito\**

Este trabajo es un estudio empírico realizado a partir de 103 casos de empresas multinacionales españolas que han efectuado inversión directa en el exterior. El trabajo analiza de forma desagregada los factores de activo, de internalización y de localización. Entre los factores de activo destaca el impacto de los activos intangibles vinculados con la empresa. Entre los factores de internalización, se muestra el impacto conjunto de los costes de transacción y la transferencia del conocimiento. Por su parte, entre los factores de localización sobresale la importancia del mercado receptor, la disponibilidad de infraestructuras de comunicación y transporte, y la generación de economías positivas por medio de las economías de aglomeración.

**Palabras clave:** sector exterior, inversiones directas, inversiones en el extranjero, economía de la empresa, factores de localización, empresas multinacionales, España.

**Clasificación JEL:** F21, F23.

## 1. Introducción

El objetivo de esta investigación consiste en mostrar evidencia sobre los factores que han influido en la inversión directa exterior (IDE), en el contexto de las empresas multinacionales (EMN) españolas. Por ello, la pregunta central que se formula en el mismo es: ¿Qué factores inciden y expli-

can la decisión de efectuar IDE, para el caso de las empresas españolas?

En la segunda mitad de la pasada década España ha incrementado, significativamente, su presencia en los mercados internacionales a través de la IDE. Sin embargo, en relación con los países desarrollados, la participación de nuestras EMN en los mercados foráneos es aún escasa. Por esta razón, desde las instituciones gubernamentales y empresariales surge la necesi-

---

\* Universidad de Salamanca.

La génesis de este trabajo se encuentra en el proyecto de investigación «Inversión directa, cooperación y localización de la empresa castellano-leonesa en los mercados internacionales», financiado por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León, a la que los autores muestran su gratitud. En el proceso de maduración y evolución del trabajo, hasta llegar a su publicación, algunas versiones previas han sido aceptadas en el I Congreso Internacional de la Iberoamerican Academy of Management y en la colección de Documentos de Trabajo del Programa de Doctorado

---

Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas de la Universidad de Valladolid.

Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de diversos directivos, académicos y revisores que han participado en el proceso de desarrollo del mismo, en especial, al evaluador de la revista *Información Comercial Española*, por sus valiosos comentarios críticos que han permitido mejorar sustancialmente el trabajo. Asimismo, agradecen la inestimable colaboración de las 103 grandes corporaciones españolas que han proporcionado los datos sobre los que se basa el estudio empírico.

dad de arbitrar e implantar mecanismos relevantes que permitan incentivar, gestionar, organizar y llevar a cabo el desarrollo internacional de nuestro tejido empresarial.

Por regla general, la evidencia empírica acumulada en torno a la IDE y sus factores determinantes no está exenta de dificultades. Nos encontramos con problemas conceptuales que tropiezan con la dificultad añadida de no contar con datos rigurosos que midan las características microeconómicas de este fenómeno. Por ello, ante la imposibilidad de acceder al conocimiento de las causas microeconómicas de la IDE, con base en fuentes de información estadística existentes, esta investigación permite acercarse al conocimiento de las mismas a partir de información desagregada, específicamente diseñada para tal fin. Esta, sin duda, constituye la principal novedad y atractivo del presente trabajo respecto a la literatura previa. Importantes contribuciones dentro de nuestras fronteras y que sirven de base del presente trabajo son, entre otras, Alonso y Donoso (1998); Campa y Guillén (1996 y 1999); Cazorla (1997); Durán y Ubeda (1997); López-Duarte y García Canal (1998); Pla (1999) y Rialp (1999). Estas investigaciones difieren entre sí en la metodología utilizada, los objetivos perseguidos, el tipo de datos y muestras utilizadas y los resultados alcanzados. En cuanto al valor añadido del presente trabajo respecto a la literatura previa se puede decir, en primer término, que la presente investigación pone de manifiesto, en sintonía con los modernos desarrollos de la dirección estratégica, la importancia del proceso frente al contenido en las decisiones estratégicas. Muestra que la decisión de invertir en el exterior es un proceso en el que se distinguen tres fases con factores explicativos diferentes: cuándo invertir, cómo hacerlo y en dónde. En segundo término, este estudio muestra, dentro del contexto nacional, una amplia gama de factores a partir de la literatura existente y con base inductiva obtenida a través de entrevistas en profundidad a directivos responsables del departamento de internacionalización de grandes empresas. Como tercera contribución respecto a la literatura existente, cabe mencionar que este estudio proporciona diversos índices para conocer el nivel de incidencia, de

adecuación y el grado de determinación de cada factor, incorporando, entre otros aspectos, los costes de transacción, la transferencia del conocimiento, las economías de gama de la dirección corporativa, la regulación, las economías de aglomeración, los aspectos institucionales y los factores culturales. Finalmente, en el ámbito metodológico, esta investigación supone una propuesta original de operativización del paradigma ecléctico.

A este respecto, cabe destacar que, desde el punto de vista científico, este estudio se inserta dentro del marco de referencia proporcionado por el paradigma ecléctico revisado de Dunning (1988, 1995, 1997), complementado, básicamente, con las aportaciones de Hennart y Park (1994), y Buckley y Casson (1998).

Para la consecución del objetivo mencionado previamente, el trabajo se estructura en seis apartados. En el segundo se efectúa un breve repaso del marco conceptual y la evidencia empírica relacionada con el fenómeno objeto de estudio. El tercero muestra el modelo que orienta el trabajo. El cuarto se dirige a la exposición de los aspectos metodológicos. En el quinto apartado se exponen los principales resultados y, finalmente, se abordan las conclusiones más relevantes de la investigación.

## 2. Revisión de la literatura y marco conceptual

La literatura que trata sobre la IDE tiene su origen en la ciencia económica. La teoría del comercio internacional y la teoría clásica de la localización fueron integradas inicialmente en el trabajo de Ohlin (1933). Aunque este estudio constituye un punto de referencia, es el trabajo de Hymer (1976) el que verdaderamente marca un hito en el análisis de la IDE. Las razones aducidas por ese autor para la multinacionalización son de dos tipos: por una parte, se vinculan con la dimensión y la posesión de activos específicos por parte de la empresa (que proporcionan un cierto poder de mercado), y por otra, proceden de la existencia de fallos de mercado que fuerzan a la internalización de actividades. A partir de este trabajo, surgen

dos bloques importantes de literatura: las teorías sobre la organización industrial (Kindelberger, 1969; Caves, 1971; Hirsch, 1976)<sup>1</sup> y las teorías del proceso de internalización (Buckley y Casson, 1976; Hennart, 1982, 1989; Teece, 1986 y Rugman, 1981, 1986). No obstante, ambos enfoques son complementarios (Chang, 1995; Madhok, 1997). Los teóricos que se enmarcan dentro de la organización industrial parten de la hipótesis de que la EMN efectúa IDE con la finalidad de explotar aquellas capacidades específicas a la empresa, y que le proporcionan un cierto poder de monopolio. Por su parte, la teoría de la internalización se fundamenta en la economía de los costes de transacción desarrollada por Williamson (1975, 1985), y sostiene que cuanto mayor es la influencia de aquellos factores que posibilitan el comportamiento oportunista de las empresas con las que se mantienen intercambios, mayores serán los costes de transacción en los que la firma debe incurrir para proteger sus derechos y, en consecuencia, ésta preferirá utilizar métodos de entrada que supongan un elevado grado de control, como la inversión directa, frente a la exportación o las licencias.

Asimismo, otro notable desarrollo sobre los factores explicativos de la IDE, contemporáneo a los estudios previos, procede de la teoría del ciclo de vida de producto de Vernon (1966, 1979)<sup>2</sup>. En esencia, estas son las principales perspectivas clásicas que intentan explicar los factores determinantes de la IDE. No obstante, también existen otras explicaciones de distinta naturaleza que, en función del nivel de análisis, hacen hincapié en diversas variables: la reacción competitiva (Knickerboker, 1973; Graham, 1978, 1989); las relaciones entre proveedores y

clientes (Mattson, 1985); las reglamentaciones gubernamentales, el riesgo país, los incentivos y la inestabilidad política (Night, 1985; Fatehi-Safizadeh, 1989); las variaciones en el tipo de cambio derivadas de las imperfecciones del mercado de capitales (Aliber, 1971), y la política fiscal del país de origen y del país receptor de la inversión (Alworth, 1971; Gersoviz, 1987; Jun, 1989).

En paralelo a los trabajos previos, que tratan de explicar los factores desencadenantes de la IDE, se desarrolla otra corriente de pensamiento centrada en el proceso de internacionalización de la empresa, conocida como el enfoque gradualista (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977, 1990)<sup>3</sup>. Este modelo atribuye el carácter incremental de las decisiones de internacionalización a la falta de conocimiento y a la dificultad en obtener información sobre los mercados extranjeros. Dicha dificultad se basa, en buena parte, en las diferencias culturales, lingüísticas, institucionales, etcétera.

Las corrientes previamente mencionados muestran diversos aspectos sobre los factores que inciden en la IDE. Sin embargo, ninguno explica, con independencia del grado de carga teórica y conceptual, el conjunto de causas reales de la misma con una visión general. Aunque todos ellos son importantes y han supuesto sucesivos pasos hacia la mejora del conocimiento sobre los factores desencadenantes de la IDE, sin embargo, como principal limitación cabe destacar, el que sólo recogen aspectos parciales del problema.

En este sentido, un intento serio y riguroso, dirigido a conocer el fenómeno desde una visión más general, lo constituye el paradigma ecléctico de Dunning (1979, 1980). Este enfoque

<sup>1</sup> KINDLEBERGER (1969) considera que estas ventajas pueden consistir en procesos tecnológicos, patentes, marcas, recursos financieros, capacidad directiva o canales de distribución; CAVES (1971) apunta como principal factor la diversificación de productos, mientras que HIRSCH (1976) enfatiza la importancia del conocimiento y habilidades a partir de la generación de I+D.

<sup>2</sup> Este enfoque considera que, en función de la etapa en la que se encuentre el producto, la empresa adoptará diversas formas de entrada en los mercados exteriores. En la etapa de madurez del producto la empresa pierde cuota de mercado y, en consecuencia, debe salir y localizar centros de producción en el exterior.

<sup>3</sup> Se desarrolla a partir de la teoría del comportamiento de la empresa de CYERT y MARCH (1963). Describe el proceso de internacionalización como un proceso de aprendizaje incremental, a partir del cual la empresa utiliza e integra de forma gradual los conocimientos adquiridos en los mercados foráneos (JOHANSON y VAHLNE, 1977; MELIN, 1992). En esencia, este modelo concibe al fenómeno de la internacionalización como un proceso evolutivo y acumulativo, a través del cual la empresa adquiere mayores cotas de compromiso en los mercados internacionales, en función del nivel de experiencia, el conocimiento acumulado y el nivel de recursos comprometidos en el exterior.

ofrece una síntesis de la literatura previa bajo un mismo esquema conceptual. Dunning (1988, 1995, 1997), posteriormente, revisa, reformula y actualiza su esquema original. De modo que, este «paradigma ecléctico revisado», junto con los desarrollos recientes de Hennart y Park (1994), y Buckley y Casson (1998), constituyen el marco conceptual que guía la presente investigación.

De acuerdo con este enfoque, la producción internacional de la actividad económica viene determinada por tres grupos de ventajas (trilogía OLI de factores explicativos): propiedad (*Ownership*), localización (*Location*) e internalización (*Internalization*)<sup>4</sup>. La IDE se produce cuando se satisfacen las siguientes condiciones:

*Condición 1:* La empresa tiene claras ventajas de propiedad respecto a las empresas de otras nacionalidades al servir mercados concretos. Estas capacidades específicas adoptan la forma de activos intangibles que, al menos durante un período, se convierten en derechos exclusivos para la empresa que los posee.

*Condición 2:* Suponiendo que se satisface la condición 1, debe ser más beneficioso para la firma que posee estas ventajas, hacer uso de ellas e internalizar la transacción antes que dejar su uso a empresas independientes extranjeras.

*Condición 3:* Suponiendo que se satisfacen las condiciones 1 y 2, debe ser beneficioso para la empresa emplear estas ventajas en conjunción con, al menos, algunos factores de localización (incluyendo recursos naturales) fuera del país de origen, de otro modo, los mercados extranjeros serían servidos enteramente por las exportaciones y los mercados nacionales por la producción interna.

Es evidente que la configuración de las tres ventajas mencionadas variará para cada empresa. Esta variación dependerá de

las características internas de cada entidad, de las actividades de cada empresa y de las características de cada país. Además, esta configuración evoluciona en el tiempo (Dunning y Narula, 1996).

Recientemente, existe una creciente literatura que aborda y desarrolla diversos aspectos parciales sobre la IDE, en cierta medida, contemplados en los trabajos previamente mencionados<sup>5</sup>. A nuestro entender, es factible distinguir cinco grandes bloques de literatura y factores relevantes: los costes de transacción (Buckley y Casson, 1976; Hennart, 1982, 1988, 1989; Anderson y Gatignon, 1986; Teece, 1986; Gatignon y Anderson, 1988; Gomes-Casseres, 1990; Agarwal y Ramaswami, 1992; Erramelli y Rao, 1993; Delios y Beamish, 1999), los aspectos institucionales (Gomes-Casseres, 1990; Delios y Beamish, 1999), el conocimiento (Kogut y Singh, 1988; Kogut y Zander, 1993), la cultura (Dunning, 1988, 1998; Shane, 1994; Kogut y Singh, 1988; Barkema *et al.*, 1996; Hennart y Larimo, 1998), y el aprendizaje (Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Dunning, 1988; Kogut y Singh, 1988; Kogut y Zander, 1993; Barkema *et al.*, 1996; Barkema y Vermeulen, 1998; Delios y Beamish, 1999). Estos cinco aspectos se incluyen en la presente investigación, en el marco conceptual expresado previamente. De especial consideración en la literatura actual, y aunque formalmente no se incluye en la presente investigación (por la novedad del planteamiento) se considera indirectamente en la discusión de los resultados, es el papel que juega la búsqueda de activos creados por parte de la empresa.

<sup>4</sup> Las ventajas de propiedad, son específicas a la empresa, y tienen que ver con la acumulación de activos creados o con sus características tecnológicas o de producto. Las ventajas de localización se derivan de las ventajas que poseen los países receptores de la inversión y se refieren a los factores productivos e institucionales presentes en una zona geográfica determinada. Las ventajas de internalización proceden de las imperfecciones de los mercados y los distintos costes de transacción asociados a las diversas formas de abordar mercados extranjeros.

<sup>5</sup> Sin ser exhaustivos, diversas aportaciones empíricas se centran en el papel de los activos específicos en propiedad, por ejemplo para los activos tecnológicos se encuentra evidencia positiva en USA (PUGEL, 1978; GRUBAUGH, 1987), Europa (SWEDENBORG, 1979; PEARCE, 1989) y Japón (PEARCE, 1989; KOGUT y CHANG, 1991). De igual modo, se encuentra una relación positiva entre la IDE y los activos de marketing (CAVES, 1971, 1974; LALL, 1980; KUMAR, 1990)]. Asimismo, una amplia literatura examina la estructura de propiedad de la IDE cuando la empresa acude al exterior sola o con otra empresa (GATIGNON y ANDERSON, 1988; GOMES-CASSERES, 1990; HENNART, 1988, 1990) o la expansión internacional se efectúa por desarrollo interno *versus* adquisiciones (CAVES y MEHRA, 1986; CHO y PADMANABHAN, 1995; HENNART y PARK, 1994; ZEJAN, 1990; BARKEMA y VERMEULEN, 1998).

En la literatura reciente se debate con insistencia la diferencia que existe entre inversiones que tratan de explotar las ventajas de la empresa (*home base exploiting*) y las que buscan preferentemente aumentar las ventajas de las empresas (*home base augmenting*). Kuemmerle (1997) plantea originariamente estos conceptos aplicados a la construcción de capacidades efectivas de I+D en el exterior. Las inversiones *home base augmenting* se crean para absorber el conocimiento de competidores y universidades de todo el mundo y los flujos de información van desde los laboratorios exteriores al laboratorio central. Por su parte, las inversiones del tipo *home base exploiting* se establecen para soportar los sistemas de producción en países exteriores y adaptar los productos estándar a la demanda del país de destino. Ahora, los flujos de información fluyen desde el laboratorio central hacia los laboratorios foráneos. El primer tipo de inversiones deben localizarse en *cluster* regionales de excelencia para generar y absorber nuevos conocimientos, mientras que el segundo tipo de inversiones dirigidas a la creación de activos por parte de la empresa, deben localizarse cerca de grandes mercados e instalaciones de producción que permitan la comercialización rápida de los nuevos productos en los mercados exteriores.

### **Evidencia empírica sobre los factores explicativos de la IDE en España**

Por lo que se refiere al caso español, a pesar de la trascendencia e importantes implicaciones para la economía, este fenómeno ha sido escasamente investigado. Al revisar la literatura nos encontramos con diversidad de objetivos, de planos de análisis, de metodologías de investigación, de variables incluidas en los estudios y de conclusiones extraídas. En cuanto al tipo de investigación, se han efectuado contribuciones con datos agregados (Campa y Guillén, 1996; Maté, 1996), y con datos desagregados (Durán, 1987; Fernández y Casado, 1995; Suárez Zuloaga, 1995; Cazorla, 1997; Durán y Ubeda, 1997 y López y García, 1998). Dentro de los estudios desagregados unos utilizan encuesta postal (Cazorla, 1997; Durán y Ubeda, 1997; Pla 1999), mientras

que otros emplean información obtenida a través de la prensa (Suárez-Zuloaga, 1995; López y García, 1997, 1998).

Los objetivos de las investigaciones también han variado. De este modo, cabe mencionar: el análisis de la IDE en el mundo de 27 sectores manufactureros (Campa y Guillén, 1996), la IDE de empresas con capacidad innovadora (Fernández y Casado, 1995), la estructura de propiedad de la IDE (López y García, 1998); los factores determinantes de los canales de distribución (Rialp, 1999); los factores determinantes de la creación en el exterior de filiales comerciales y productivas (Pla, 1999) o la IDE en el sureste asiático (Durán y Ubeda, 1997).

En relación con los factores explicativos de la IDE, la evidencia empírica destaca los aspectos vinculados con el comercio: dificultades del mercado interior (Durán, 1987), impulso de las relaciones comerciales (Campa y Guillén, 1996; Cazorla, 1997), y la existencia de relaciones comerciales importantes (Maté, 1996). Otro factor relevante, de acuerdo con la evidencia previa, es la búsqueda de costes laborales y de factores de producción más reducidos, sobre todo, como en el caso de las investigaciones de Cazorla (1997) y Durán y Ubeda (1997), cuando ésta se dirige a países poco desarrollados. Por último, aspectos citados como relevantes, que pueden agruparse dentro de las ventajas de propiedad vinculadas con la posesión de activos específicos de naturaleza intangible, son, asimismo, a modo de ejemplo, capacidades tecnológicas (Durán y Ubeda, 1997), experiencia acumulada (Cazorla, 1997; Durán y Ubeda, 1997), ventajas tecnológicas y capital humano (Maté, 1996), y experiencia tecnológica y capacidad organizativa (Fernández y Casado, 1995).

### **3. El modelo**

Como se ha expuesto previamente, el modelo propuesto y que guía la investigación subsiguiente, se desprende de la aplicación del paradigma ecléctico revisado de Dunning (1995, 1997). En este sentido, cabe decir que más que un modelo explicativo sobre el impacto de las múltiples variables que influyen en la decisión de IDE, se trata de un modelo con orientación taxonómica para, desde un planteamiento exploratorio, poder compro-

bar *a posteriori* el impacto de los diferentes factores que influyen en dicha decisión. Sin embargo, creemos que la formulación del mismo es necesaria por dos razones: primera, para permitir la clasificación de los factores concretos dentro de un esquema coherente y, segunda, para guiar el proceso de contrastación empírica.

El modelo simplemente recoge tres premisas (ver Figura 1):

*Pa*: los factores de propiedad-activos inherentes a la empresa son los principales factores explicativos sobre cuándo se emprende la IDE.

*Pb*: los factores de internalización en industria influyen en la forma elegida.

*Pc*: los factores de localización influyen, fundamentalmente, en el dónde o destino de la IDE.

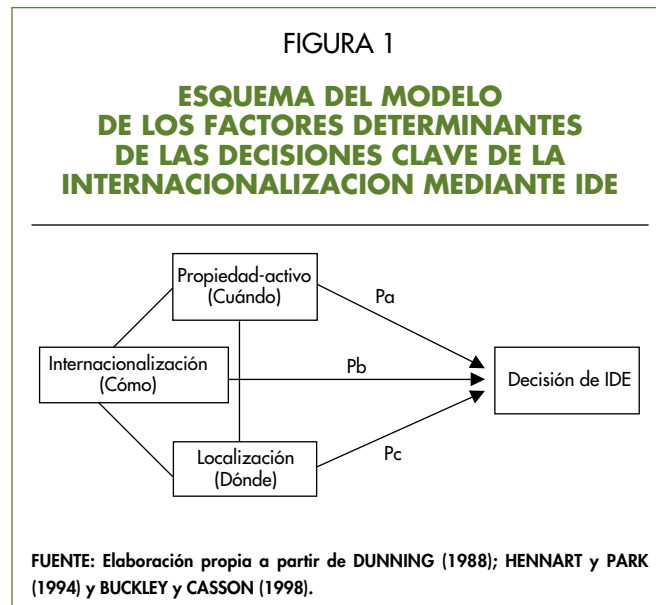
A su vez, los factores de propiedad-activo, internalización y localización son factores interdependientes entre sí.

#### 4. Metodología

##### Muestra

Para conseguir el objetivo planteado en la introducción, se consideró que una encuesta dirigida a empresas españolas que efectúan IDE sería la opción más adecuada<sup>6</sup>. Para seleccionar la

<sup>6</sup> Por regla general, los estudios existentes son con información de naturaleza agregada, ello es debido a la inexistencia de fuentes estadísticas que proporcionen información desagregada sobre este importante fenómeno. En relación con las fuentes de información existentes cabe diferenciar el plano nacional y el internacional así como datos de flujos anuales y cifras de stocks acumulados. De este modo, tenemos tres censos de fuentes estadísticas españolas sobre stocks: el de 1977, 1979 y el de 1989. La falta de actualización de estos censos no permite conocer lo acaecido en fechas recientes. Por lo que se refiere a los datos de flujos anuales, destacan las fuentes procedentes de la balanza de pagos y la de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores del Ministerio de Economía (DGITE). La primera únicamente permite el análisis global de la evolución temporal de la IDE, pero no permite conocer nada sobre los factores desencadenantes de la IDE. Una fuente de información más rica es la aportada por la DGEITE, que procede de los expedientes de autorización o verificación de inversiones tramitados bajo dicha dirección. Proporciona información más desagregada por sectores y países pero, sin embargo, tampoco permite dar ningún tipo de explicación sobre las razones que



población objeto de estudio, se solicitó de las bases de datos Dun & Bradstreet Internacional la siguiente búsqueda: todas las empresas fuera de España que tuvieran matriz española. De todas las matrices, se seleccionaron las 700 mayores según su volumen de facturación en 1998. Una depuración posterior permitió suprimir las matrices que, a su vez, eran filiales de otras empresas también incluidas, quedando un total de 678. Al objeto de evitar los posibles efectos derivados de la propiedad y la forma jurídica correspondiente, se eligió como población objeto de estudio las Sociedades Anónimas, que constituían un total de 585 empresas. La encuesta, por lo tanto, se dirigió a las 585 mayores Sociedades Anónimas españolas que han realizado IDE.

El método utilizado para recoger la información fue el cuestionario postal, en cuyo diseño se puso un especial esmero<sup>7</sup>. Ver-

motivan la IDE. De igual modo, nos encontramos con diversas fuentes a nivel internacional: Balanza de Pagos de los distintos países, los *World Investment Report* que publica anualmente la UNCTAD y los datos que proporciona la OCDE en su *International Direct Investment Statistics Yearbook*. Estas fuentes presentan las mismas deficiencias que las españolas en lo que se refiere a la capacidad explicativa de los factores determinantes de la IDE.

<sup>7</sup> Tras un análisis detallado de la literatura se seleccionaron los factores dentro de cada grupo (de activos, de internalización y de localización) que serían tenidos en cuenta a la hora de efectuar la IDE. El cuestionario pedía a



siones previas de este cuestionario, además de ser objetivo de discusiones en grupo, fueron revisadas por directivos de dos de las empresas y se utilizaron en estudios de carácter regional. Todo este proceso permitió introducir las modificaciones adecuadas para garantizar que los aspectos más relevantes quedaran recogidos y que su contestación resultara sencilla y atractiva. Tras la aplicación de la encuesta se obtuvieron un total de 103 cuestionarios correctamente cumplimentados (17,60 por 100)<sup>8</sup>, lo que supone una amplia tasa de respuesta dentro de los márgenes habituales en este tipo de estudios.

### Método de análisis

En cuanto al método de análisis de los datos, para el estudio de los factores determinantes de la IDE, se ha utilizado el análisis de jerarquía<sup>9</sup>. De este modo, se distinguen tres índices para cada uno de los factores:

- *Nivel de incidencia*: puntuación media, ponderada en base 10, asignada por las empresas de la muestra a dicho factor. Permite conocer la importancia de cada factor en cada una de las decisiones.
- *Poder determinante*: porcentaje de empresas que han elegido ese factor como determinante para la decisión. Permite identificar el factor principal que condiciona la decisión. Cabe esperar que los factores con mayor poder determinante estén también entre los que tienen mayor nivel de incidencia.
- *Adecuación del factor*: porcentaje de empresas que han asignado al menos un punto a ese factor, es decir, que le han reconocido cierta incidencia. Permite conocer hasta qué punto la elección de factores ha sido adecuada y si se han escogido factores que las empresas suelen evaluar, aunque luego no se consideren especialmente importantes. Además, el análisis con-

junto de todos los índices de adecuación permite conocer si las empresas consideran un amplio abanico de factores en cada una de sus decisiones o si basan éstas en un número reducido de factores clave.

### Variables

Las variables incluidas parten del esquema conceptual previamente fijado y diferencian entre factores de activo, de internalización y de localización. No obstante, se intentó encontrar el soporte que justifica la inclusión de las variables concretas en otras bases conceptuales, además del estudio de Dunning (1988, 1995). Posteriormente, se testaron en estudios regionales y con entrevistas en profundidad a directivos responsables del departamento de internacionalización. La forma de medir la variables es la que se corresponde con el análisis de jerarquía, de modo que se pedía a los directivos dos informaciones diferentes: i) que puntuasen de 0 (nada importante) a 5 (muy importante) el grado de importancia de los respectivos factores mostrados, y ii) que señalaran aquel factor que considerasen como determinante (sólo uno) para cada bloque de variables. Los bloques de factores considerados fueron los de propiedad, de internalización y de localización. Las variables concretas incluidas dentro de cada dimensión y las referencias que justifican la inclusión de las mismas se recogen en el Anexo.

## 5. Resultados

Los resultados de la investigación se exponen en dos etapas. En la primera se efectúa un análisis descriptivo de la muestra y, en la segunda se analizan los factores explicativos de las decisiones clave relacionadas con la IDE.

### Análisis descriptivo de la muestra

Antes de mostrar los factores determinantes de la IDE, creemos necesario efectuar un breve análisis descriptivo de la muestra. Ello revela dos cuestiones: primero, presenta las caracterís-

---

las empresas que puntuaran, según su importancia, cada uno de los factores de 0 (nada importante) a 5 (muy importante) y que eligieran un único factor determinante para cada decisión entre las opciones propuestas.

<sup>8</sup> El error muestral sobre el total de la población elegida es  $\pm 8,95$  por 100

<sup>9</sup> Técnicas similares han sido utilizadas en AURIOLES y PAJUELO (1988), y GALAN, GALENDE y GONZALEZ-BENITO (1999, 2001).

CUADRO 1

**TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA**

Volumen de ventas (pesetas)	Número de empresas	Porcentaje
Menos de 500 millones .....	4	3,88
Entre 500 y 2.500 millones .....	20	19,42
Entre 2500 y 10.000 millones .....	23	22,33
Más de 10.000 millones .....	56	54,37
<b>Total</b> .....	<b>103</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 2

**TIPOS DE IDE REALIZADA POR LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA**

Tipos de IDE	Número de empresas	Porcentaje*
Filial de plena propiedad .....	85	82,52
Creación de una empresa conjunta .....	46	44,66
Adquisición total de una empresa .....	34	33,00
Adquisición parcial de una empresa .....	28	27,18
Participación accionarial minoritaria .....	23	22,33

\* La suma de porcentajes no es el 100 por 100 porque varias empresas habían efectuado más de una forma de IDE.

FUENTE: Elaboración propia.

ticas de la muestra objeto de estudio en cuanto a variables de naturaleza económica relevante tales como el tamaño, el tipo de IDE, el destino elegido y las actividades de las empresas. Y, segundo, ilustra, la radiografía descriptiva de la multinacionalización de las empresas españolas.

*Tamaño:* los datos de la presente encuesta (Cuadro 1) revelan que a medida que la empresa crece, la probabilidad de efectuar IDE se incrementa<sup>10</sup>; y predominan las empresas de gran dimensión. El 54 por 100 factura más de 10.000 millones al año.

*Tipología de Inversión Directa en el Exterior.* Al observar el tipo de IDE<sup>11</sup> realizada por las empresas de la muestra (Cuadro 2), se desprende que la filial de plena propiedad es la fórmula preferida por las empresas (82,5 por 100), seguida de la creación de empresas conjuntas (45 por 100), las distintas for-

mas de adquisición (total, 33 por 100, y parcial, 27 por 100) y la participación accionarial minoritaria (23 por 100)<sup>1</sup> (ver Cuadro 2).

Una conclusión relevante sobre la forma de desarrollo elegida por las empresas, es que éstas optan, fundamentalmente, por la vía de crecimiento endógeno en el 82 por 100 de los casos, en segundo lugar acuden a la vía de crecimiento externo o exógeno (a través de adquisiciones totales o parciales) y, en tercer término, utilizan la estrategia de cooperación por medio de la creación de empresas conjuntas en el 44 por 100 de los casos. Ello puede ser debido al vínculo existente entre activos específicos, capital intelectual, capacidades dinámicas y el crecimiento endógeno (Durán, 1999).

*Destinos elegidos por las empresas de la muestra.* Se distinguieron seis áreas geográficas y se pidió a las empresas que seleccionasen aquellas donde realizan IDE y que las ordenasen según su importancia. El Cuadro 3 proporciona un resumen de los destinos elegidos y de la importancia dada a cada uno de

<sup>10</sup> Aunque la población escogida puede no ser el total de las Sociedades Anónimas que realizan IDE, sí sabemos, dada la elección de la muestra, que las que faltan facturan menos de 500 millones de pesetas al año. La comparación de las otras tres escalas de tamaño permite llegar a esta conclusión.

<sup>11</sup> De acuerdo con DURAN (1999; 19) «se dice que existe inversión directa en el exterior cuando un agente económico (inversor) residente en un determinado país realiza una inversión en una empresa localizada en el exterior, mediante la cual obtiene una participación y una influencia efectiva y estable en su gestión. Por consiguiente, para que exista IDE se tienen que cumplir, al menos, los dos requisitos siguientes: a) aportación de recursos financieros, o equivalente, en una empresa en el exterior que pueden concretarse no sólo en la participación de su capital social, sino también en instrumentos de deuda, y que han de permanecer durante un largo horizonte temporal en la economía receptora o de destino de la IDE; y b) dichas inversiones deben realizarse con la intención de participar eficazmente en la administración (dirección y gestión) de la empresa que se crea o adquiere en

el exterior. Por tanto, se trata de inversiones realizadas en actividades generadoras de valor añadido sobre cuya dirección y gestión se influye efectivamente». Por esta razón, las cuatro primeras categorías son IDE en el sentido estricto del término, mientras que la quinta puede serlo o no, dependiendo de la estabilidad de la misma y de la implicación en la gestión.

<sup>12</sup> Esta categoría, por lo general, no es IDE en un sentido estricto. Únicamente se consideraría IDE en sentido estricto si existiera control sobre la dirección de la empresa e implicación en la gestión (DURAN, 1999).



**CUADRO 3**  
**DESTINOS ELEGIDOS POR LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA**

	Europa comunitaria	Europa del Este	Norteamérica	Iberoamérica	Asia	Resto del mundo
Destino prioritario <sup>1</sup> .....	71	3	5	28	5	6
Segundo destino <sup>1</sup> .....	19	10	18	16	7	6
Tercer destino <sup>1</sup> .....	6	7	10	11	15	8
Cuarto destino <sup>1</sup> .....	0	9	8	8	12	8
Quinto destino <sup>1</sup> .....	1	7	5	1	7	11
Sexto destino <sup>1</sup> .....	0	7	3	2	2	13
Nº empresas en este destino <sup>1</sup> .....	97	43	49	66	48	52
% empresas en este destino.....	94,17	41,75	47,57	64,08	46,60	50,49
% empresas que lo eligen como destino prioritario.....	68,93	2,91	4,85	27,18	4,85	5,83
Puntuación ponderada (base 10) <sup>2</sup> ....	8,85	2,33	3,19	5,18	2,86	2,54

NOTAS:

<sup>1</sup> Número de empresas.

<sup>2</sup> Se ha calculado la media de todas las empresas para cada destino dando peso 6 a las que lo escogen como opción prioritaria, peso 5 a la opción secundaria, ... y peso 0 si no es uno de sus destinos.

FUENTE: Elaboración propia.

ellos<sup>13</sup>. Se incluyen también los porcentajes de empresas que seleccionan cada destino y las que lo eligen como prioritario. Además, se ha calculado una puntuación ponderada, en base diez, que permita sopesar cada destino, en función de las empresas que lo eligen y de la importancia que tiene para éstas. El análisis de los datos proporciona las siguientes conclusiones:

1) Existen dos zonas que son seleccionadas claramente como destino prioritario: la primera zona es Europa comunitaria con 71 empresas y la segunda es Iberoamérica con 28 compañías. El resto de los destinos apenas son elegidos como primera opción y en el caso de Europa del Este sólo 3 empresas optaron por este emplazamiento como el objetivo principal de sus inversiones. Una posible razón explicativa de este hecho se puede encontrar en la hipótesis de la «distancia psíquica».

2) Norteamérica, Asia y resto del mundo son zonas geográficas elegidas por porcentajes similares de empresas (47,57 por 100, 46,60 por 100 y 50,49 por 100). Sin embargo, Norteamérica es prin-

cipalmente elegida como segundo y tercer destino (28 de 49), Asia como tercer y cuarto (27 de 48), y el resto del mundo como quinto y sexto (24 de 52). Por ello, la puntuación ponderada es mayor para Norteamérica, seguida de Asia y, después, por el resto del mundo.

3) El análisis de la puntuación ponderada refleja, además, notables diferencias entre Europa Comunitaria, Iberoamérica y el resto de los destinos. En último lugar aparece Europa del Este, quizá porque representa unos mercados recientemente abiertos al resto del mundo y, además de la desventaja competitiva en relación con la «distancia psíquica», las empresas españolas no han alcanzado el desarrollo necesario ni han tenido el tiempo suficiente como para fijar su atención en ellos.

*Actividades de las empresas.* Como se desprende del Cuadro 4, la muestra es representativa de un amplio abanico de sectores de actividad. La industria manufacturera representa el 62,14 por 100 de la muestra, seguida de los servicios, tanto financieros como no financieros, que representan el 23,3 por 100. Cabe destacar la importancia de los servicios en coherencia con la relevancia que, en general, adquieren en la presente década, aspecto que supone una prolongación de la actividad emprendida ya

<sup>13</sup> Algunas empresas dieron la misma importancia a distintos destinos, de ahí que la suma de las filas del Cuadro 3 no sumen el tamaño muestral.

CUADRO 4

**ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA**

Actividad	Número de empresas	Porcentaje*
Construcción.....	8	7,77
Industria manufacturera.....	64	62,14
Energía y agua.....	7	6,80
Servicios no financieros.....	19	18,45
Servicios financieros.....	5	4,85
<b>Total.....</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Elaboración propia.

con fuerza en los años ochenta. Asimismo, cabe mencionar que uno de los rasgos característicos de la IDE española cuando se la compara con la de otros países desarrollados es precisamente su mayor especialización en servicios. Estas actividades terciarias incorporan tanto los servicios tradicionales —financieros y turismo— como otros más especializados vinculados con la división de trabajo que se produce en la propia industria manufacturera<sup>14</sup>.

**Factores determinantes de la IDE de las empresas españolas**

- *Factores de activos.* Los datos del Cuadro 5 revelan que los factores de activo con mayor poder determinante están vincula-

<sup>14</sup> La inversión internacional ha atravesado, históricamente, por tres grandes etapas que han venido vinculadas con diversos procesos y actividades empresariales. La primera etapa está comprendida entre finales del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial y se concentra en la explotación de recursos naturales —agricultura y minería—, construcción y explotación de infraestructuras —transporte ferroviario y telefonía— y prestación de servicios públicos urbanos —abastecimiento de agua, gas y electricidad—. La segunda etapa abarca desde la década de los cincuenta, al comienzo de la crisis de los años setenta. La internacionalización experimentó una transformación importante y las inversiones adoptaron un carácter predominantemente industrial, de modo que las actividades manufactureras de mayor contenido tecnológico se convirtieron en el escenario preferente de la expansión de las EMN. En las últimas décadas la creciente liberalización de los mercados ha provocado una mayor expansión de la IDE. Estas inversiones se orientan hacia países industrializados que se convierten en grandes receptores e impulsores del fenómeno. Y un hecho a destacar es la creciente importancia que adquiere el sector servicios.

dos a la posesión de activos específicos de naturaleza intangible en la empresa de origen. De modo que, por orden decreciente, los factores con mayor poder determinante son el aprendizaje y la experiencia acumulada en el mercado nacional, la capacidad tecnológica e innovadora de la empresa, la vocación internacional del equipo directivo, y la búsqueda de sinergias y economías de alcance derivadas de la gestión conjunta de los recursos variados de la empresa. Por su parte, los factores con menor poder determinante (con menos de un 3 por 100) son el potencial humano, el establecimiento de acuerdos con otras empresas, las ayudas y acuerdos comerciales españoles con el exterior y la existencia de una estructura financiera saneada. Por lo tanto, del análisis de los resultados previos, cabe destacar tres hechos relevantes: la importancia creciente de las economías de gama frente a las economías de escala, el gran impacto de los activos específicos de naturaleza intangible (vinculados en este caso con la experiencia, tecnología, innovación y el conocimiento), y la escasa determinación de los acuerdos y la cooperación en general.

En cuanto a la relevancia del factor, los datos muestran, además de la importancia de los factores determinantes comentados previamente, la existencia de otros tres factores que, aunque no son determinantes, una vez que la empresa decide emprender el proceso, son muy importantes. Dos de ellos son de naturaleza intangible (la reputación e imagen de la compañía, y el potencial del capital humano), y otro es de naturaleza financiera (estructura financiera saneada). Por ello, estos factores no son determinantes de la decisión de emprender el proceso, pero, sin embargo, una vez tomada la decisión, son relevantes para las empresas.

Por lo que respecta al índice de adecuación, los datos revelan que los niveles de adecuación son elevados en todos los casos (con más del 80 por 100), menos en dos. Ambos están relacionados con los acuerdos y las ayudas del país de origen: los acuerdos con otras empresas, y las ayudas y acuerdos comerciales españoles con el exterior. El resto de factores: tecnología, reputación, potencial humano, aprendizaje y experiencia previa, productos superiores a los de la competencia, eficiencia en costes, vocación internacional del equipo directivo, estructura financiera saneada y búsqueda de sinergias derivadas de una gestión

**CUADRO 5**  
**DETERMINACION, RELEVANCIA Y ADECUACION DE LOS FACTORES DE ACTIVOS**

Factores de activos	Determinación <sup>1</sup> (%)	Incidencia <sup>2</sup> (%)	Adecuación <sup>3</sup> (%)
Capacidad tecnológica e innovadora.....	20,39	6,72	88,35
Reputación e imagen .....	4,85	6,27	88,35
Potencial humano .....	2,91	6,10	88,35
Experiencia en el mercado nacional.....	22,33	7,59	92,23
Productos superiores a la competencia .....	7,77	6,17	89,32
Reducción del coste de fabricación con el aumento de tamaño de la empresa (economías de escala) .....	6,80	5,15	83,50
Ayudas y acuerdos comerciales españoles con el exterior.....	2,91	2,68	58,25
Acuerdos con otras empresas multinacionales.....	1,94	2,50	44,66
Vocación internacional del equipo directivo.....	15,53	6,68	93,20
Estructura financiera saneada.....	1,94	6,29	90,29
Búsqueda de sinergias derivadas de la gestión conjunta de recursos variados .....	12,62	5,81	83,50

NOTAS:

<sup>1</sup> Porcentaje de empresas que eligen el factor como determinante.

<sup>2</sup> Puntuación media en base 10 asignada al factor.

<sup>3</sup> Porcentaje de empresas que al menos le dan un punto al factor.

conjunta, son vitales para las empresas en general, ya que con independencia de la valoración particular (poco o mucho), casi todas las empresas los consideran relevantes a la hora de emprender la IDE.

- *Factores de internalización.* De acuerdo con lo expuesto en el modelo, en este apartado se trata de conocer los factores que motivan que se elija la IDE frente a otras formas alternativas de organizar el proceso de internacionalización: mercado o licencias. A este respecto, la literatura reconoce el importante papel que desempeñan los fallos del mercado y los costes de transacción.

Así, en relación con el índice de poder determinante (Cuadro 6), tres factores resultan determinantes para la elección de la IDE frente a otras formas de organización alternativas: la existencia de experiencia previa y conocimiento en el mercado receptor por medio de exportaciones, la necesidad de explotar y controlar directamente los recursos estratégicos tales como la tecnología, los conocimientos y la imagen, y la necesidad de producir cerca del cliente (imposibilidad de exportar). Asimismo, existen dos factores con un poder determinante intermedio:

la diversificación del riesgo derivado de una producción concentrada, por un lado, y la necesidad de seguir a los clientes tradicionales, por otro. Además, existe otro grupo de factores relacionados con las imperfecciones en el mercado de divisas, el interés en salvar barreras arancelarias y costes de búsqueda y selección de socios, costes de negociación y supervisión y costes de ruptura, que no son determinantes para decidirse por esta fórmula respecto a las otras.

Llama la atención que son dos variables, vinculadas con el conocimiento, las que son determinantes de la elección de esta forma de organizar el proceso de internacionalización. En el caso de la existencia de experiencia y conocimiento del mercado receptor a partir de exportaciones previas, implícitamente se está reconociendo la importancia de la reducción de incertidumbre y la reducción de costes vinculados con la información, negociación y ruptura de contratos, todos ellos relacionados con la racionalidad limitada, oportunismo, incertidumbre y costes de transacción.

Por otro lado, la necesidad de explotar directamente los recursos estratégicos, pone de manifiesto dos cuestiones no esclare-

CUADRO 6

**DETERMINACION, RELEVANCIA Y ADECUACION DE LOS FACTORES DE INTERNALIZACION**

Factores de internalización	Determinación <sup>1</sup> (%)	Incidencia <sup>2</sup> (%)	Adecuación <sup>3</sup> (%)
Experiencia y conocimiento del mercado receptor (exportaciones previas) ...	27,18	6,37	81,55
Necesidad de seguir a los clientes tradicionales .....	7,77	4,47	74,76
Costes de transporte elevados.....	2,91	3,40	66,02
Necesidad de producir cerca del cliente (imposibilidad de exportar) .....	21,36	5,11	71,84
Explotar y controlar directamente los recursos estratégicos (tecnología, conocimientos, imagen, etcétera) .....	24,27	5,84	79,61
Evitar fluctuaciones del mercado de divisas.....	0,00	2,35	56,31
Política de diferenciación de productos.....	2,91	3,13	66,02
Seguir a los competidores .....	2,91	3,40	66,99
Salvar barreras arancelarias .....	0,97	2,97	58,25
Diversificar el riesgo de una producción concentrada.....	7,77	3,92	66,02
Evitar los costes de negociación y supervisión relacionados con la exportación y la cesión de licencias .....	0,00	2,12	51,46
Evitar costes de ruptura de contratos con empresas distribuidores, franquiciados o poseedores de licencias.....	0,97	2,08	44,66
Evitar costes de búsqueda y selección de socios en otros mercados .....	0,97	2,85	57,28

NOTAS

<sup>1</sup> Porcentaje de empresas que eligen el factor como determinante.

<sup>2</sup> Puntuación media en base 10 asignada al factor.

<sup>3</sup> Porcentaje de empresas que al menos le dan un punto al factor.

cidas: a) el control de los recursos estratégicos de la empresa por razones de poder de mercado; o b) el control de los recursos estratégicos de la empresa por razones de eficiencia. En este segundo caso, la EMN puede, de una manera más eficaz, proteger la calidad de sus productos, preservar sus conocimientos tecnológicos y comerciales, y no incurrir en los costes de búsqueda, negociación y vigilancia del cumplimiento del contrato. De este modo, se pone de manifiesto que si bien el empresario no ha seleccionado las variables que directamente identifican los costes de transacción, selecciona variables que de un modo indirecto son determinantes de los mismos.

En cuanto a la importancia del factor, prácticamente, coincide con la determinación. Por lo que respecta a la adecuación, los niveles de adecuación son más reducidos que en el caso de los factores de activo. Las empresas consideran menos factores porque varios son menos relevantes.

Asimismo, salvar barreras arancelarias y evitar fluctuaciones en los mercados de divisas presentan una puntuación muy

baja<sup>15</sup>. Ello puede ser debido a que buena parte de las empresas se dirigen a Europa Comunitaria y, en consecuencia, las barreras arancelarias y las fluctuaciones monetarias dejan de tener importancia.

• *Factores de localización.* Al analizar los factores de localización (Cuadro 7) observamos que la determinación e incidencia

<sup>15</sup> Creemos necesario efectuar un comentario al hecho de que los resultados empíricos muestran que la «necesidad de producir cerca del cliente» (imposibilidad de exportar) aparece como muy importante y «salvar barreras arancelarias» como muy poco importante. En realidad, son operativizaciones de variables teóricas distintas y, en consecuencia, no existe inconsistencia en la posible divergencia entre los resultados de las mismas. «Necesidad de producir cerca del cliente» o imposibilidad de exportar no hace referencia a la existencia de una barrera arancelaria sino a que, por la actividad concreta de la empresa, no cabe hablar de exportación de productos cuando se está en presencia de un servicio de naturaleza intangible, como, por ejemplo, ocurre con la actividad bancaria. La naturaleza del concepto «salvar barreras arancelarias» es distinta al concepto utilizado en el primer caso. Este concepto hace referencia a la regulación y afecta también a aquellas actividades que no requieren la necesidad de producir cerca del cliente o, en otros términos, son susceptibles de exportación.

CUADRO 7

**DETERMINACION, RELEVANCIA Y ADECUACION DE LOS FACTORES DE LOCALIZACION**

Factores de localización	Determinación <sup>1</sup> (%)	Incidencia <sup>2</sup> (%)	Adecuación <sup>3</sup> (%)
Coste de la mano de obra .....	2,91	3,59	65,0
Costes de transporte (abastecimiento y/o distribución) .....	3,88	3,09	65,0
Coste de materias primas, energía y agua.....	0,00	2,56	59,2
Disponibilidad y coste del suelo .....	0,97	2,62	57,3
Tamaño del mercado receptor .....	20,39	7,13	90,3
Demanda creciente en el mercado receptor (expectativas de crecimiento) ....	44,66	7,53	88,3
Nivel de competencia en el país de destino .....	6,80	5,57	86,4
Infraestructuras disponibles (redes de transporte, telecomunicaciones, etc.) .	2,91	4,21	71,8
Gran concentración industrial en el mercado receptor (parques industriales, complejos tecnológicos, ...) .....	2,91	3,36	70,9
Disponibilidad y calidad del capital humano .....	1,94	4,39	77,7
Acceso a proveedores fiables que permitan la cooperación a largo plazo ..	2,91	3,73	67,0
Estabilidad política .....	0,00	4,93	78,6
Calidad de vida y servicios públicos.....	0,00	3,46	68,9
Actitud de la comunidad y participantes hacia la empresa.....	0,97	3,81	69,9
Incentivos fiscales del país receptor .....	0,00	2,85	61,2
Subvenciones e incentivos fiscales del país de origen.....	0,97	2,78	61,2
Legislación medioambiental menos rígida.....	0,00	1,65	48,5
Afinidad cultural.....	3,88	4,08	73,8
Existencia de acuerdos comerciales internacionales.....	1,94	3,01	61,2
País tecnológicamente avanzado (posibilidad de aprendizaje).....	1,94	3,18	65,0

NOTAS

<sup>1</sup> Porcentaje de empresas que eligen el factor como determinante.

<sup>2</sup> Puntuación media en base 10 asignada al factor.

<sup>3</sup> Porcentaje de empresas que al menos le dan un punto al factor.

coinciden para dos factores que se encuentran interconectados: tamaño del mercado receptor y demanda creciente del mercado receptor. El tamaño receptor refleja el tamaño actual del mercado en tanto que la demanda creciente recoge las expectativas de crecimiento del mismo. La tercera variable en importancia también se relaciona con la competencia en los mercados y viene dada por el grado de competencia en el país de destino. Asimismo, los factores clásicos de localización empresarial, como los costes de mano de obra y los costes de transporte, siguen influyendo, aunque en un segundo plano después de las variables de mercado. Dentro de este segundo bloque de factores, por orden de importancia, se incluirían: las infraestructuras disponibles en transportes y comunicaciones así como la importancia de la concentración industrial en el país de destino, lo cual pone de manifiesto la relevancia de las externalidades como variable de localización.

Otro factor que también tiene un cierto impacto sobre la decisión de localización de la inversión directa, y que es coherente con los modernos desarrollos de la literatura, es la importancia de la afinidad cultural del país de destino de la inversión. En un tercer plano de relevancia, los datos muestran la incidencia de dos factores: la disponibilidad y calidad del capital humano y, otro de corte institucional, como es la estabilidad política. Por su parte, existen otros aspectos que se suelen considerar, pero, sin embargo, su poder determinante es nulo, y su incidencia es escasa para el caso específico de España. Estos *ítems* son los costes de las materias primas, energía, agua y el suelo, las variables de corte social como la calidad de vida y servicios públicos, las variables de regulación vinculadas tanto con el país de destino como con el país de origen, la actitud de la comunidad y participantes en el país

de destino hacia la empresa, y la posibilidad de una legislación medioambiental menos rígida.

Por lo que respecta al índice de adecuación, existen muy pocas empresas que consideren todos los *ítems* como importantes. Lo habitual es que existan combinaciones, y destaca, con bajos niveles, la legislación medioambiental menos rígida. Los factores con mayor impacto son, además del tamaño receptor y las expectativas de crecimiento del mismo, la existencia de infraestructuras de transporte y comunicaciones, la importancia de las externalidades positivas derivadas de las concentraciones industriales (con la existencia de parques industriales y complejos tecnológicos), la estabilidad política y la afinidad cultural.

Relacionando estos resultados con la discusión teórica planteada en el apartado destinado a la revisión de la literatura, estos resultados muestran la importancia de los factores creados por la empresa tanto en el caso de inversiones dirigidas a explotar las ventajas de la empresa, como de las dirigidas a aumentar su ventaja. La relevancia del factor de localización, tamaño del mercado receptor y expectativas de crecimiento hace referencia a las inversiones tipo *home base exploiting*, y por otro lado, la importancia otorgada por los directivos a la consecución de economías externas y de aglomeración pone de manifiesto la relevancia de las inversiones tipo *home base augmenting*.

## 6. Conclusiones

Este trabajo es un estudio empírico efectuado a partir de 103 empresas industriales y de servicios españolas que han efectuado IDE. En la primera sección se han mostrado los principales argumentos y evidencia, y se han abordado los puntos esenciales del marco conceptual. Tras la propuesta del modelo, se ha efectuado un estudio empírico en dos fases: una dirigida al análisis descriptivo de la muestra, y otra en la que se aplica el análisis de jerarquía y se indaga en la explicación de los factores determinantes de la IDE española.

El estudio sistemático de este fenómeno es importante para la

economía española en dos facetas: primera, porque permite orientar y mejorar la conducta empresarial en lo que respecta a esta importante decisión y, segunda, porque posibilita orientar la política pública en materia de internacionalización (en lo que afecta a la inversión directa de las multinacionales españolas en los mercados internacionales). De igual modo, es importante para el propio desarrollo científico en esta materia, ya que proporciona una propuesta metodológica original de aplicación del paradigma ecléctico revisado de Dunning (1988, 1995).

Los principales resultados que se desprenden de la investigación son los siguientes:

a) En relación con los factores de propiedad (de activos) que más influyen sobre la IDE, el presente estudio muestra la importancia de los activos específicos de naturaleza intangible vinculados con la empresa, todos ellos son activos creados por la misma. La experiencia acumulada en el mercado nacional, la capacidad tecnológica e innovación de la empresa, la vocación internacional del equipo directivo, y la búsqueda de sinergias y economías de gama vinculadas con una gestión conjunta, son los factores empresariales que más influyen a la hora de emprender el proceso de internacionalización por medio de la IDE.

b) Por lo que respecta a los factores que discriminan a la IDE respecto otras formas de organizar el proceso de internacionalización (factores de internalización), estos datos reflejan la importancia relativa de los costes de transacción que, de forma exclusiva, no parecen ser la variable relevante. Aunque importantes, parece que, además, influyen aspectos relacionados con la acumulación y transferencia del conocimiento. Asimismo, las imperfecciones en los mercados de divisas y las barreras arancelarias pierden relevancia en esta decisión.

c) Respecto a los factores de localización para elegir destinos concretos, los resultados confirman la importancia de los mercados actuales y futuros (expectativas de crecimiento de la demanda), la disponibilidad de infraestructuras de comunicación y transporte, y la generación de externalidades positivas por medio de las economías de aglomeración. Estos resultados corroboran la importancia de los activos creados por parte de la empresa y su relación con la localización. Las inversiones que



tratan de explotar la ventaja de la empresa deben localizarse cerca de los grandes mercados e instalaciones de producción para comercializar nuevos productos rápidamente en los mercados exteriores. Por su parte, las inversiones que buscan aumentar preferentemente las ventajas de la empresa, deben situarse en cluster regionales de excelencia que permitan generar y absorber nuevos conocimientos. Finalmente, cabe decir que la regulación influye en este tipo de decisiones, aunque no es determinante.

De los resultados previos se pueden extraer las siguientes conclusiones, a modo de recomendaciones, tanto para la política empresarial como pública. Para la estrategia internacional de las empresas, en esta investigación se muestra un conjunto de factores y su valoración media por parte de 103 empresas españolas, que sirven para comparar con la situación concreta de cada entidad (su caso en particular) y observar desviaciones que generan posibles ineficiencias u oportunidades de desarrollo de la empresa. Por lo que respecta a la política pública, cabría destacar las siguientes conclusiones:

1) La necesidad de adoptar una visión holística y sistémica, con base en el concepto de complementariedad, a la hora de diseñar esta política.

2) La necesidad de diferenciar tres planos de análisis a la hora de estimular la decisión de invertir en el exterior, ya que los factores son diferentes para los casos de cuándo salir fuera, cómo hacerlo y dónde invertir.

3) Asimismo, creemos relevante la distinción de las inversiones tipo *home base exploiting* de las inversiones tipo *home base augmenting*. En ambos casos, la política pública debe crear las condiciones para que se generen estos tipos de inversiones, aunque, sin embargo, las políticas deben ser diferentes.

La regulación concreta que cree las mejores condiciones para el fomento de las relaciones entre organización-innovación-internacionalización vinculadas con los resultados previos debe ser objeto de evaluación por parte de expertos en política pública, y objeto de investigación posterior.

Entre las limitaciones que presenta el presente trabajo cabría señalar, básicamente, que no muestra el análisis desagregado

por sectores, por tamaño, por destino, por estructura de propiedad o por estructura organizativa. La observación previa es muy profunda, por lo que esperamos que estas limitaciones puedan abrir un largo camino de exploración y explotación para la comunidad científica española, y la necesidad de abordar trabajos futuros en los que se utilicen literatura, hipótesis y metodología que permita la búsqueda de factores relevantes y significativos en los contextos previamente mencionados. El avance y la profundización en el conocimiento de estos interrogantes permitirá ir mostrando la importancia que tiene el contexto temporal y especial sobre este tipo de decisión, así como su nivel de especificidad.

### Referencias bibliográficas

- [1] AGARWAL, S. y RAMASWAMI, S. (1992): «Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors», *Journal of International Business Studies*, número 23, páginas 1-27.
- [2] ALIBERT, R. Z. (1971): «The Multinational Enterprise in Multiple Currency World», en DUNNING, J. H.: *The Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, Londres.
- [3] ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (1998): «Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales», ICEX, Madrid.
- [4] ALWORTH, J. (1871): *The Financial Decision of Multinational*, Basil Blackwell, Oxford.
- [5] ANDERSON, E. y GATIGNON, H. (1986): «Modes of Foreign Entry: A Transaction Costs Analysis and Propositions», *Journal of International Business Studies*, número 17 (1), páginas 1-26.
- [6] AURIOLES, J. y PAJUELO, A. (1988): «Factores determinantes de la localización industrial en España», *Papeles de Economía Española*, número 35, páginas 188-207.
- [7] BARKEMA, H. G. y VERMEULEN, F. (1998): «International Expansion Through Start-Up or Acquisition: A Learning Perspective», *Academy of Management Review*, número 44 (1), páginas 7-26.
- [8] BARKEMA, H. G.; BELL, J. H. y PENNING, J. M. (1996): «Foreign Entry, Cultural Barriers, and Propositions», *Strategic Management Journal*, número 17 (2), páginas 151-166.
- [9] BUCKLEY, P. J. y CASSON, M. C. (1998): «Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internationalization Approach», *Journal of International Business Studies*, número 29 (3), páginas 539-562.
- [10] BUCKLEY, P. J. y CASSON, M. C. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*. MacMillan, Londres.

- [11] CAMPA, J. M. y GUILLEN, M. F. (1996): «Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas», *Papeles de Economía Española*, número 66, páginas 235-247.
- [12] CAMPA, J. M. y GUILLEN, M. F. (1999): «The Internalization of Exports: Firm- and Location-Specific Factors in a Middle-Income Country», *Management Science*, número 45(11), páginas 1463-1478.
- [13] CAVES, R. E. (1971): «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investments», *Economica*, número 38 (149), páginas 1-27.
- [14] CAVES, R. E. (1974): «Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, número 56, páginas 279-293.
- [15] CAVES, R. E. y MEHRA, S. K. (1986): «Entry of Foreign Multinationals into US Manufacturing Industries», en M. E. PORTER (Ed.): *Competitions in Global Industries*, Harvard Business School, Boston, páginas 449-481.
- [16] CAZORLA, L. (1997): «La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: Un análisis de los factores determinantes», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 761, páginas 49-66.
- [17] CHANG, S. J. (1995): «International Expansion Strategy of Japanese Firms: Capability Building Through Sequential Entry», *Academy of Management Journal*, número 38 (2), páginas 383-407.
- [18] CHO, K. R. y PADMANABHAN, P. (1995): «Acquisition versus New Venture: The Choice of Foreign Establishment Mode by Japanese Firms», *Journal of International Management*, número 1, páginas 255-285.
- [19] CONTRACTOR, F. J. y LORANGE, F. (1988) Ed.: *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, Lexington, MA.
- [20] CYERT, R. M. y MARCH, J. G. (1963): *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J.
- [21] DAVIDSON, W. H. y McFETRIDGE, D. G. (1985): «Key Characteristics in the Choice of International Technology Transfer Mode», *Journal of International Business Studies*, número 39, páginas 5-21.
- [22] DELIOS, A. y BEAMISH, P. W. (1999): «Ownership Strategy of Japanese Firms: Transactional, Institutional and Experience Influences», *Strategic Management Journal*, número 20 (10), páginas 915-933.
- [23] DUNNING, J. H. (1979): «Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, número 41, páginas 269-295.
- [24] DUNNING, J. H. (1980): «Toward an Eclectic Paradigm of International Production: Some Empirical Tests», *Journal of International Business Studies*, número 11, páginas 9-31.
- [25] DUNNING, J. H. (1988): «The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions», *Journal of International Business Studies*, número 19, páginas 1-31.
- [26] DUNNING, J. H. (1998): «Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?», *Journal of International Business Studies*, número 29 (1), páginas 45-66.
- [27] DUNNING, J. H. (1995): «Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas», *Economía Industrial*, número 305, páginas 15-32.
- [28] DUNNING, J. H. (1997): *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge, Nueva York.
- [29] DUNNING, J. H. y NARULA, R. (Eds.) (1996): *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, Londres.
- [30] DURAN, J. J. (1987): «Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española: 1979-1985», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 643, páginas 73-86.
- [31] DURAN, J. J. (1999): *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Pirámide, Madrid.
- [32] DURAN, J. J. y UBEDA, F. (1997): «Experiencia internacional e intención de inversión directa de la empresa española en el sudeste asiático», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 761, páginas 109-124.
- [33] ERRAMILLI, M y RAO, C. P. (1993): «Service Firms International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction Costs Analysis Approach», *Journal of Marketing*, número 57, páginas 19-38.
- [34] FATEHI-SEDEH, K. y SAFIZADEH, M. H. (1989): «Association between Political Instability and Flow of Foreign Direct Investment», *Management International Review*, número 29, páginas 4-13.
- [35] FERNANDEZ, C. M. y CASADO, M. (1995): «La internacionalización de las empresas innovadoras madrileñas», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 726, páginas 77-97.
- [36] GALAN, J. I.; GALENDE, J. y GONZALEZ-BENITO, J. (1999): «Determinant Factors of International Development: Some Empirical Evidence», *Management Decision*, número 37 (10), páginas 778-785.
- [37] GALAN, J. I.; GALENDE, J. y GONZALEZ-BENITO, J. (2001): «Factores determinantes del proceso de internacionalización: El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española», *Economía Industrial*, en prensa.
- [38] GATIGNON, H. y ANDERSON, E. (1988): «The Multinational Corporation's Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation», *Journal of Law, Economics, and Organization*, número 4 (2), páginas 305-336.
- [39] GERSOVITZ, M. (1987): «The Effects of Domestic Taxes on Foreign Private Investments: An Imperfect Capital Markets Approach», en *Theory of Taxation for Developing Countries*, Newberry, D. y Stern, N., eds., Oxford University Press, Nueva York.
- [40] GOMES-CASSERES, B. (1990): «Firm Ownership Preferences and Host Government Restrictions: An Integrated Approach», *Journal of International Business Studies*, número 21 (1), páginas 1-22.

- [41] GRAHAM, E. M. (1978): «Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon», *Journal of Post Keynesian Economics*, número 1, páginas 82-99.
- [42] GRAHAM, E. M. (1989): «Strategic Interaction among Multinational Firms and International Direct Investments», en PITELIS, C. N. y SUDGEN, R.: *The Nature of Transnational Firm*, Routledge, Londres.
- [43] GRUBAUGH, S. G. (1987): «Determinants of Foreign Direct Investment», *Review of Economics and Statistics*, número 69, páginas 149-152.
- [44] HENNART, J. F. (1982): *A Theory of Multinational Enterprise*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- [45] HENNART, J. F. (1988): «A Transaction Costs Theory of Equity Joint Ventures», *Strategic Management Journal*, número 9 (4), páginas 361-374.
- [46] HENNART, J. F. (1989): «Can the “New Forms of Investment” Substitute for the “Old Forms”? A Transaction cost Perspective», *Journal of International Business Studies*, número 20 (2), páginas 211-234.
- [47] HENNART, J. F. (1990): «The Transaction Cost Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States», *Management Science*, número 37 (4), páginas 483-497.
- [48] HENNART, J. F. y PARK, Y. R. (1994): «Location, Governance and Strategic Determinants of Japanese Manufacturing Investments in the United States», *Strategic Management Journal*, número 15, páginas 419-436.
- [49] HENNART, J. F. y LARIMO, J. (1998): «The Impact of Culture of the Strategy of Multinational Enterprise: Does National Origin Affect Ownership Decisions?», *Journal of International Business Studies*, número 29 (3), páginas 515-538.
- [50] HIRSCH, S. (1976): «An International Trade and Investment Theory of the Firm», Oxford Economic Paper, 28, en OCDE: *The Determinants of Foreign Investments: Relevant Aspects for Assessing the Role of Investment Incentive*, Paris, 1980.
- [51] HYMER, S. H. (1976): *The International Operations of National Firms*, MIT Press, Cambridge, MA.
- [52] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. (1977): «The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Markets Commitments», *Journal of International Business Studies*, número 8 (1), páginas 23-32.
- [53] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. (1990): «The Mechanism of Internationalisation», *International Marketing Review*, número 7 (4), páginas 11-24.
- [54] JOHANSON, J. y F. WIEDERSHEIM-PAUL (1975): «The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases», *Journal of Management Studies*, número 12 (3), páginas 305-322.
- [55] JUN, J. (1989): «US Tax Policy and Direct Investment Abroad: en RAZIN, A. y SLEMROD, J. (eds.): *International Aspects of Taxation*, University of Chicago Press, Chicago.
- [56] KINDLEBERGER, C. P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, Yale University Press, New Haven.
- [57] KNICKERBOCKER, F. T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University, Boston.
- [58] KOGUT, B. y CHANG, S. J. (1991): «Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States», *Review of Economics and Statistics*, número 73 (3), páginas 401-413.
- [59] KOGUT, B. y SINGH, A. (1988): «The Effect of National Culture on the Choice on Entry Mode», *Journal of International Business Studies*, número 19 (3), páginas 411-432.
- [60] KOGUT, B. y ZANDER, U. (1993): «Knowledge of the Form and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation», *Journal of International Business Studies*, número 24 (4), páginas 625-645.
- [61] KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.
- [62] KUEMMERLE, W. (1997): «Building Effective R&D Capabilities Abroad», *Harvard Business Review*, número 75 (2), páginas 61-71.
- [63] KUMAR, N. (1990): *Multinational Enterprises in India: Industrial Distribution, Characteristics and Performance*, Routledge, Londres.
- [64] LALL, S. (1980): «Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by US Manufacturing Industry», *Oxford Economics Papers*, número 32, páginas 102-122.
- [65] LOPEZ DUARTE, C. y GARCIA CANAL, E. (1997): «Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior: principales rasgos distintivos», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 761, páginas 17-31.
- [66] LOPEZ-DUARTE, C. y GARCIA-CANAL, E. (1998): «La estructura de propiedad de la inversión directa en el exterior», *Investigaciones Económicas*, número 22 (1), páginas 19-44.
- [67] MADHOK, A. (1997): «Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm», *Strategic Management Journal*, número 18, páginas 39-61.
- [68] MATE, J. M. (1996): «La inversión directa española en el exterior», *Papeles de Economía Española*, número 66, páginas 220-234.
- [69] MATTSON, L. G. (1985): «An Application of a Network Approach to Marketing: Defending and Changing Market Positions», en DHOLAKIA, N. y ARNDT, J. (eds.): *Alternative Paradigms for Widening Marketing Theory*, Greenwich, JAI Press.
- [70] MELIN, L. (1992): «Internationalization as a Strategy Process», *Strategic Management Journal*, número 13, páginas 99-118.
- [71] NIGH, D. (1985): «The Effects of Political Events on United States Direct Foreign Investment: A Pooled Time-series Cross-sectional Analysis», *Journal of International Business Studies*, número 16, páginas 1-17.
- [72] OHLIN, B. 1933: *Inter-regional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

- [73] PEARCE, R. D. (1989): *The Internationalization of Research and Development by Multinational Enterprises*. St Martin's Press, Nueva York.
- [74] PLA, J. (1999): «Filiales de entrada en los mercados internacionales. Factores determinantes», *Revista de Economía Aplicada*, número 20, páginas 29-51.
- [75] PORTER, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York:
- [76] PORTER, M. E. (1990): *On Competition*, Harvard Business School Publishing Boston, MA.
- [77] PUGEL, T. A. (1978): *International Market Linkages and U.S. Manufacturing: Prices, Profits and Patterns*, Ballinger, Cambridge, MA.
- [78] RIALP, A. (1999): «Los determinantes de la internacionalización del canal de distribución internacional: Un análisis comparativo», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, número 3, páginas 141-166.
- [79] RUGMAN, A. M. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Columbia University Press, Nueva York.
- [80] RUGMAN, A. M. (1986): «New Theories of the Multinational Enterprises: An Assessment of Internalization Theory», *Bulletin of Economic Research*, número 2, páginas 101-118.
- [81] RUGMAN, A. M. y A. VERBEKE (1993): «Foreign Subsidiaries and Multinational Strategic Management: An Extension and Correction of Porter's Single Diamond Framework», *Management International Review*, número 2, páginas 71-84.
- [82] SHANE, S. (1994): «The Effect of National Culture on the Choice Between Licensing and Direct Investment», *Strategic Management Journal*, número 15, páginas 627-42
- [83] SUAREZ-ZULOAGA, I. (1995): «La internacionalización productiva de las empresas españolas, 1991-1994», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 746, páginas 89-103.
- [84] SWEDENBORG, B. (1979): *The Multinational Operations of Swedish: An Analysis of Determinants and Effects*, Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm.
- [85] TEECE, D. J. (1986): «Transactions Cost Economics and the Multinational Enterprise», *Journal of Economic Behavior and Organization*, número 7, páginas 21-45.
- [86] VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, número 80, páginas 190-207.
- [87] VERNON, R. (1979): «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, número 41 (4), páginas 255-267.
- [88] WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, Nueva York.
- [89] WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, Nueva York.
- [90] ZEJAN, M. (1990): «New Ventures or Acquisitions: The Choice of Swedish Multinational Enterprises», *Journal of Industrial Economics*, número 38, páginas 349-355.



## ANEXO

### Variables y estudios sobre inversión directa en el exterior

<b>Factores de activos</b>	
Capacidad tecnológica e innovadora.....	Kindelberger (1969); Hirst (1976); Pugel (1978); Grubaugh (1987); Dunning (1988); Pearce (1989); Kogut y Chang (1991); Kogut y Zander (1993).
Reputación e imagen .....	Kindelberger (1969); Caves (1971); Lall (1980); Dunning (1988); Kogut y Zander (1993); Hennart y Park (1994).
Potencial humano .....	Kindelberger (1969); Hirst (1976); Dunning (1988); Kogut y Zander (1993)
Experiencia en el mercado nacional.....	Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Johanson y Vahlne (1977, 1990); Dunning (1988); Barkema <i>et al.</i> (1996); Barkema y Vermeulen (1998); Delios y Beamish (1999a).
Productos superiores a la competencia .....	Vernon (1966; 1979); Hymer (1979); Dunning (1988).
Reducción del coste de fabricación con el aumento de tamaño de la empresa (economías de escala).....	Hymer (1979); Caves y Mehra (1986); Dunning (1988); Cho y Padmanabhan (1995); Hennart y Park (1993).
Ayudas y acuerdos comerciales españoles con el exterior.....	Dunning (1988; 1997); Contractor y Lorange (1988); Kogut y Chang (1991); Buckley y Casson (1998).
Acuerdos con otras empresas multinacionales.....	Dunning (1988; 1997); Contractor y Lorange (1988); Kogut y Chang (1991); Buckley y Casson (1998).
Vocación internacional del equipo directivo.....	Kindelberger (1969); Dunning (1988).
Estructura financiera saneada.....	Kindelberger (1969); Dunning (1988); Buckley y Casson (1998).
Búsqueda de sinergias derivadas de la gestión conjunta de recursos variados .....	Davidson y McFetridge (1985); Dunning (1988); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).
<b>Factores de internalización</b>	
Experiencia y conocimiento del mercado receptor (exportaciones previas) .....	Johanson y Vahlne (1977, 1990); Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Dunning (1988); Kogut y Singh (1988); Kogut y Zander (1993); Barkema y Vermeulen (1998); Delios y Beamish (1999a).
Necesidad de seguir a los clientes tradicionales .....	Mattson (1985); Dunning (1988); Buckley y Casson (1998).
Costes de transporte elevados.....	Dunning (1988); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).
Necesidad de producir cerca del cliente (imposibilidad de exportar) ..	Dunning (1988); Buckley y Casson (1998).
Explotar y controlar directamente los recursos estratégicos (tecnología, conocimientos, imagen, ...) .....	Dunning (1988); Hennart y Park (1994); Kogut y Zander (1993).
Evitar fluctuaciones del mercado de divisas.....	Aliber (1971); Dunning (1988).
Política de diferenciación de productos.....	Dunning (1988); Buckley y Casson (1998).
Seguir a los competidores .....	Knickerboker (1973); Graham (1978, 1989); Yu e Ito (1988); Dunning (1988).
Salvar barreras arancelarias .....	Dunning (1988); Hennart y Park (1994); Delios y Beamish (1999a).
Diversificar el riesgo de una producción concentrada.....	Dunning (1988); Delios y Beamish (1999b).
Evitar los costes de negociación y supervisión relacionados con la exportación y la cesión de licencias.....	Buckley y Casson (1976); Hennart (1982, 1988; 1989); Anderson y Gatignon (1986); Teece (1986); Gatignon y Anderson (1988); Gomes-Casseres (1989); Delios y Beamish (1999a).

## ANEXO (Continuación)

### Variables y estudios sobre inversión directa en el exterior

Evitar costes de ruptura de contratos con empresas distribuidoras, franquiciadas o poseedoras de licencias ..... Buckley y Casson (1976); Hennart (1982, 1989); Anderson y Gatignon (1986); Teece (1986); Gatignon y Anderson (1988); Gomes-Casseres (1989); Delios y Beamish (1999a).

Evitar costes de búsqueda y selección de socios en otros mercados ..... Buckley y Casson (1976); Hennart (1982, 1989); Anderson y Gatignon (1986); Teece (1986); Gatignon y Anderson (1988); Gomes-Casseres (1989); Delios y Beamish (1999a).

#### Factores de localización

Coste de la mano de obra ..... Dunning (1988, 1998); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).  
 Costes de transporte (abastecimiento y/o distribución) ..... Dunning (1988, 1998); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).  
 Coste de materias primas, energía y agua ..... Dunning (1988, 1998); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).  
 Disponibilidad y coste del suelo ..... Dunning (1988, 1998); Gomes-Casseres (1991); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).

Tamaño del mercado receptor ..... Dunning (1988, 1998); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).

Demanda creciente en el mercado receptor (expectativas de crecimiento) ..... Dunning (1988, 1998); Buckley y Casson (1998).

Nivel de competencia en el país de destino ..... Dunning (1988, 1998); Hennart y Park (1994); Buckley y Casson (1998).

Infraestructuras disponibles (redes de transporte, telecomunicaciones, ...) ..... Dunning (1988, 1998); Porter (1990); Gomes-Casseres (1991); Krugman (1991); Buckley y Casson (1998).

Gran concentración industrial en el mercado receptor (parques industriales, complejos tecnológicos, ...) ..... Dunning (1988, 1998); Porter (1990); Gomes-Casseres (1991); Krugman (1991); Buckley y Casson (1998).

Disponibilidad y calidad del capital humano ..... Dunning (1988, 1998); Gomes-Casseres (1991); Buckley y Casson (1998).

Acceso a proveedores fiables que permitan la cooperación a largo plazo ..... Mattson (1985); Dunning (1988, 1998); Buckley y Casson (1998).

Estabilidad política ..... Night (1985); Dunning (1988, 1998); Fatechi-Safiszadeh (1989); Buckley y Casson (1998).

Calidad de vida y servicios públicos ..... Dunning (1988, 1998); Gomes-Casseres (1991).

Actitud de la comunidad y participantes hacia la empresa ..... Dunning (1988, 1998); Buckley y Casson (1998).

Incentivos fiscales del país receptor ..... Aiworth (1971); Night (1985); Gersovizt (1987); Dunning (1988, 1998); Fatechi-Safiszadeh (1989); Jun (1989); Gomes-Casseres (1991).

Subvenciones e incentivos fiscales del país de origen ..... Aiworth (1971); Gersovizt (1987); Dunning (1988); Jun (1989); Buckley y Casson (1998).

Legislación medioambiental menos rígida ..... Dunning (1988, 1998); Gomes-Casseres (1991).

Afinidad cultural ..... Dunning (1988, 1998); Shane (1994); Kogut y Singh (1988); Barkema *et al.* (1996).

Existencia de acuerdos comerciales internacionales ..... Dunning (1988, 1997, 1998); Buckley y Casson (1998).

País tecnológicamente avanzado (posibilidad de aprendizaje) ..... Johanson y Vahlne (1977, 1990); Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Dunning (1988); Kogut y Singh (1988); Kogut y Zander (1993); Barkema *et al.* (1996); Barkema y Vermeulen (1998); Delios y Beamish (1999).

**FUENTE:** Elaboración propia.