

**DIVERSIDAD LINGÜÍSTICA E INVERSIÓN EXTERIOR:
EL PAPEL DE LAS BARRERAS LINGÜÍSTICAS EN
LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN INTERNACIONAL**

**CRISTINA LÓPEZ DUARTE
MARTA M^a VIDAL SUÁREZ**

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
DOCUMENTO DE TRABAJO
Nº 561/2010

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISSN: 1988-8767

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

Las opiniones son responsabilidad de los autores.

DIVERSIDAD LINGÜÍSTICA E INVERSIÓN EXTERIOR: EL PAPEL DE LAS BARRERAS LINGÜÍSTICAS EN LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN INTERNACIONAL¹

López Duarte, Cristina*
Vidal Suárez, Marta M^a*

Resumen

El presente trabajo analiza el efecto de la diversidad lingüística (DL) sobre la elección del modo de implantación (creación / adquisición) en el marco de los procesos de inversión directa en el exterior. Partiendo de las premisas de la Teoría de Costes de Transacción, se analiza en qué medida la DL potencia los costes *ex ante* y *ex post* inherentes a los procesos de adquisición internacional. Las predicciones se contrastan utilizando una muestra de inversiones realizadas por empresas españolas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid y realizadas en el período comprendido entre 1989 y 2003.

Palabras Clave: Inversión directa en el exterior, modo de implantación, *greenfield*, adquisición, diversidad lingüística

Códigos JEL: F21, F23, M16

Correspondencia con autor: Marta M^a Vidal Suárez. Facultad de Comercio, Turismo y Ciencias Sociales Jovelenaos. Universidad de Oviedo. Avda. Luis Moya Blanco, nº 261, 33203 Gijón. Tfno: 985182302. E-mail: mmvidal@uniovi.es

* Dpto. de Administración de Empresas. Universidad de Oviedo.

¹ Los autores agradecen el apoyo financiero proporcionado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (Proyecto: SEC 2009-07786).

1. INTRODUCCIÓN

La diversidad lingüística (DL) existente entre las naciones origen y destino de una inversión directa en el exterior (IDE) constituye un factor apenas considerado en literatura sobre elección del modo de implantación. Ello es así a pesar de que algunos trabajos pioneros en el estudio de las pautas de internacionalización empresarial, como por ejemplo los enmarcados en el denominado Modelo Secuencial o Modelo Uppsala (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977), apuntan al idioma como uno de los integrantes de la denominada *distancia psíquica* existente entre la empresa inversora y el contexto del país extranjero en el que pretende implantarse. La omisión de este factor en los estudios al respecto parece deberse, entre otras razones, al amplio consenso alcanzado en la literatura al apuntar a la distancia cultural (DC) entre las naciones como un factor determinante de dicha elección, así como a la tendencia a considerar que la diversidad lingüística se encuentra integrada en este concepto, con independencia de que la posterior operacionalización del mismo integre o no medidas relativas a la existencia de barreras lingüísticas entre las naciones.

El cuerpo de literatura que se centra en el análisis de la forma de implantación, analiza las diferencias que para la empresa inversora supone implantarse en un mercado exterior desarrollando un nuevo proyecto, frente a hacerlo a partir de la red de recursos de diversa naturaleza aportados por una empresa local que la inversora integra en su propiedad (Slangen y Hennart, 2007). En otras palabras, la decisión sobre el modo de implantación en el mercado receptor —decisión conocida en la literatura como *establishment entry mode* o *diversification entry mode*— supone elegir entre crear una nueva empresa en dicho mercado y desarrollarla desde su origen; acometiendo lo que en la literatura se conoce como una *greenfield* o *de novo investment*, o realizar una adquisición de una empresa local ya implantada en el mercado destino.

La diversidad lingüística existente entre las naciones origen y destino de la inversión fruto de la distancia lingüística existente entre las mismas puede potenciar la *desventaja del extranjero* al que la empresa se enfrenta al invertir en un país distinto al suyo de origen. Tal diversidad, asimismo, puede condicionar de forma relevante los costes de transacción inherentes al proceso de internacionalización y, en consecuencia, la elección del modo de implantación en los mercados exteriores. Sin embargo, como ya se ha señalado, la DL apenas ha sido considerada como un factor aislado de la distancia cultural en la literatura al respecto. Partiendo de las premisas de la Teoría de Costes de Transacción (TCT) como marco teórico (Williamson, 1975), el objetivo del presente trabajo radica en analizar de forma

individualizada la influencia de la diversidad lingüística en la elección del modo de implantación.

La fuente de evidencia empírica la constituye una muestra de 383 inversiones directas en el exterior realizadas por empresas españolas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid en el período comprendido entre 1989 y 2003, ambos inclusive, y localizadas en un total de 44 naciones diferentes.

El análisis realizado permite constatar la influencia específica de la DL en los costes de transacción asociados al modo de implantación internacional. En concreto, los resultados obtenidos muestran a la DL como un factor susceptible de incrementar significativamente los costes de transacción inherentes al proceso de adquisición, apuntando a una influencia negativa de la DL sobre la tendencia a utilizar las adquisiciones como fórmula de implantación.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma: en el próximo epígrafe se lleva a cabo una breve revisión de la literatura basada en las premisas de la TCT sobre elección del modo de implantación en contextos internacionales. A continuación, se lleva a cabo un estudio sobre el potencial efecto de la diversidad lingüística en los costes inherentes a un proceso de adquisición. Una vez analizados los rasgos distintivos de la muestra de inversiones utilizada y presentada la metodología de estudio, se lleva a cabo un análisis empírico dirigido a contrastar las predicciones establecidas. La discusión de los resultados obtenidos y la presentación de las principales conclusiones alcanzadas cierran el trabajo.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Según se ha mencionado, la Teoría de Costes de Transacción constituye uno de los marcos teóricos más frecuentemente utilizados al objeto de analizar la elección del modo de implantación en el mercado receptor. Desde esta perspectiva el modo de implantación elegido por la empresa inversora es aquél que minimiza los costes de transacción en los que aquélla incurre al materializar su proyecto en el mercado de destino.

La literatura al respecto apunta a los costes relacionados con la obtención de la información necesaria para determinar el valor de la empresa objetivo —costes *ex ante* o preadquisición—, y a los relacionados con el potencial comportamiento oportunista de la empresa adquirida, la necesidad de integrar activos y personas provenientes de diferentes organizaciones y la posibilidad de adquirir en el conjunto activos no necesarios para la empresa inversora —costes *ex post* o post adquisición— como las principales fuentes de coste inherentes a un proceso de adquisición internacional. En Balakrishnan y Koza (1993),

Reuer y Koza (2000), López-Duarte y García-Canal (2002) y Chen y Hennart (2004) puede encontrarse una exhaustiva revisión de la literatura al respecto.

De igual forma, existe cierto consenso en la literatura al apuntar a la distancia cultural existente entre las naciones implicadas en el proceso de adquisición como un factor potenciador de tales costes. Tal distancia refleja las diferencias existentes en determinados valores, normas y pautas de comportamiento entre los individuos de tales naciones (Shenkar, 2001); en otras palabras, las diferencias en la “programación mental colectiva” compartida por grupos de personas que conviven en distintos ambientes nacionales (Hofstede, 1980). Una superior DC entre las naciones origen y destino de la inversión redundaría en una superior asimetría de información entre las partes implicadas en el proceso de adquisición (Balakrishnan y Koza, 1993): tanto la dificultad para obtener información que permita determinar el valor de la empresa que se desea adquirir, como la inherente a la negociación de los términos de la adquisición aumentan cuando los valores, normas y pautas de comportamiento no son compartidos por las diferentes empresas implicadas en el acuerdo. De igual forma, el proceso de integración de las dos empresas, así como el logro de un comportamiento plenamente cooperativo y no oportunista por parte de la empresa adquirida se ve dificultados cuando las pautas de comportamiento y actuación de cada una de las empresas son desconocidas y/o difícilmente comprendidas por la otra —véanse Kogut y Singh (1988) y Woodcock *et al.* (1994), entre otros. Adicionalmente, tales problemas de integración pueden derivar en una superior tasa de abandono o dimisión por parte de directivos de la empresa adquirida potencialmente valiosos para la empresa inversora.

Buena parte de la literatura más reciente pone de relieve el incremento de estos costes y, por tanto, la preferencia por modos de implantación que eviten la realización de una adquisición en contextos de elevada distancia cultural —véanse, por ejemplo, Chang y Rosenweig (2001), Vermeulen y Barkema (2001), Harzing (2002), Larimo (2003), Drogendick y Slangen (2006), Slangen y Hennart (2008) y Dow y Larimo (2009), así como las exhaustivas revisiones de la literatura publicada hasta finales de los 90 realizadas por Shenkar (2001) y Harzing (2003). Cabe mencionar, no obstante, que algunos recientes trabajos, como el de Brouthers y Brouthers (2000) y Demirbag *et al.* (2008) apuntan a una influencia no significativa de la DC sobre la elección del modo de implantación; mientras otros, como el de Slangen y Hennart (2008) apuntan al papel moderador que terceras variables pueden jugar sobre tal influencia².

² Un segundo bloque de trabajos se ha centrado en analizar el potencial papel que la empresa local objeto de la adquisición puede desempeñar aportando al inversor extranjero el acceso a conocimientos y contactos propios y específicos del mercado receptor, contribuyendo, así, a mitigar el efecto de la DC a que debe enfrentarse la empresa inversora —véanse, por ejemplo, Kogut y Singh (1988), Hennart y Reddy (1997), López-Duarte y García-Canal (2002) y Jung (2004).

Este amplio consenso alcanzado en la literatura en relación con la influencia que la distancia cultural ejerce sobre las pautas de internacionalización empresarial ha relegado a un segundo plano el estudio de otros factores de diversidad entre las naciones, entre ellos, la diversidad lingüística. Tal y como apuntan Luo y Shenkar (2006), la denominada *desventaja del extranjero* a la que se enfrenta la empresa al invertir en un país distinto al suyo de origen se ve claramente potenciada por la existencia de dificultades o barreras lingüísticas derivadas, a su vez, de la diversidad lingüística existente entre las naciones origen y destino de la inversión³. En la misma línea, Demirbag *et al.* (2007) identifican tal diversidad como uno de los factores susceptibles de condicionar de forma relevante los costes de transacción inherentes al proceso de internacionalización y, por tanto, la elección de las pautas y nodos de implantación exterior. A pesar de ello, la lengua ha sido sistemáticamente obviada en la literatura al respecto, hasta tal punto de ser identificada como “el factor olvidado” (Marschan-Piekkari *et al.*, 1997; Harzing y Feely, 2008).

Diversas razones parecen haber contribuido a la persistente omisión de este factor en la literatura sobre modos de implantación internacional. En primer lugar y, según se ha mencionado, la DL ha sido tradicionalmente englobada en el término de distancia cultural, de tal forma que los investigadores han considerado innecesario centrarse en este factor de forma individualizada (Welch *et al.*, 2005; Luo y Shenkar, 2006). En este sentido, al margen de que la diversidad lingüística no siempre está correctamente recogida en las medidas de distancia cultural, resulta particularmente complejo aislar el efecto individual de la lengua de la influencia conjunta ejercida por la distancia cultural, en tanto que la lengua condiciona los propios valores culturales en contextos internacionales (West y Graham, 2004): de un lado, la lengua en el marco de la cual la persona crece como persona y desarrolla su formación condiciona sus valores y pautas de comportamiento; del otro, la diversidad lingüística entre dos naciones puede condicionar la distancia cultural *percibida* por los nacionales de ambas. Tal influencia sobre la percepción se lleva a cabo a través de los procesos de “acomodación cultural” o “refuerzo étnico” desarrollados por los nacionales de una nación cuando realizan actividades profesionales en otra (Harzing y Maznevski, 2002, Harzing, 2005). A través del primero de estos procesos —la acomodación cultural— las personas que desarrollan (parte de) su actividad laboral en una lengua diferente a la propia de su país origen resultan influenciados (de forma consciente o inconsciente) por la cultura de dicha lengua, de tal forma que adquieren algunas de las actitudes, valores y pautas de comportamiento

³ El concepto de barrera lingüística es más amplio que el de diversidad lingüística; no obstante, tal diversidad constituye un elemento fundamental en la creación de barreras (Harzing y Feely, 2008). Compartir una lengua común favorece la comunicación entre ambas empresas —tanto la de carácter formal como la informal. Por el contrario, la diversidad lingüística puede no sólo dificultar el proceso de comunicación, sino emerger como una fuente de conflicto entre las mismas.

tradicionalmente asociados a la misma. Por el contrario, cuando la utilización de una segunda lengua en el contexto laboral redundaba en el refuerzo de los valores culturales tradicionalmente asociados a la lengua materna, el proceso desarrollado se denomina “refuerzo étnico”. Mientras la DC que percibe una persona que ha desarrollado un proceso de acomodación cultural será inferior a la recogida por medidas o índices objetivos, ocurrirá lo contrario en el caso de las personas que desarrollen procesos de refuerzo étnico.

El predominio de investigadores y publicaciones de origen norteamericano, junto con el dominio del idioma inglés en el campo de la gestión internacional (Fredriksson *et al.*, 2006; Harzing y Feely, 2008), así como la complejidad inherente a la medición de las diferencias lingüísticas y la ausencia de escalas al respecto (Dow y Karunaratna, 2006) constituyen otros factores que parecen subyacer tras la omisión de la lengua como un factor susceptible de ser analizado en la literatura sobre modo de implantación internacional.

En los siguientes párrafos se desarrolla un marco de estudio dirigido a analizar la influencia individualizada de la diversidad lingüística sobre los costes de transacción asociados al modo de implantación internacional.

2.1. Diversidad lingüística y costes de transacción en una adquisición internacional

En primer lugar, y en relación con los ya mencionados costes *ex ante* inherentes al proceso de adquisición, la diversidad lingüística incrementa la asimetría de información a la que se enfrenta la empresa inversora y, por tanto, los costes relativos a la obtención de la información necesaria para realizar una correcta valoración de la empresa que desea adquirir. En este sentido, y como punto de partida, las empresas implicadas en el proceso de adquisición deben comenzar por determinar formalmente cuál va a ser la denominada lengua funcional del proceso (Luo y Shenkar, 2006); es decir, la lengua en la que va a desarrollarse la comunicación entre las partes. La elección de la lengua materna de una de las partes implicadas en el proceso de adquisición como lengua funcional para el proceso de negociación da lugar a una situación de asimetría de información en la que una de las partes accede y controla de forma más sencilla y rápida la información relevante y disfruta de una posición más favorable para tomar decisiones relativas a la negociación. Incluso en el caso de que la lengua funcional sea un tercer idioma distinto de las lenguas maternas de las partes implicadas, los costes *ex ante* relativos al proceso de obtención de información y negociación sufren un importante incremento. En todo caso, la asimetría a la que se enfrenta el inversor extranjero es máxima cuando el idioma elegido como lengua funcional para el proceso de negociación es la lengua materna de la empresa local objeto de la potencial adquisición.

Por lo que respecta a los costes *ex post*, tanto los relativos a la integración de activos y personas, como los relacionados con el logro de un comportamiento cooperativo y no oportunista por parte del socio se ven incrementados en contextos de diversidad lingüística.

En relación con el proceso de integración de activos, cabe mencionar que la existencia de barreras lingüísticas constituye un factor susceptible de alterar los flujos de información entre las partes. Tal y como señalan Kogut y Zander (1992), para que se produzca la comunicación y la transferencia de conocimiento (en particular de tipo tácito), la integridad de la comunicación es vital. Incluso cuando cada una de las partes es relativamente competente en la lengua del otro, se produce cierta pérdida de capacidades retóricas (Harzing y Feely, 2008) que derivan con frecuencia en malos entendidos o falta de entendimiento entre ellas. Así, resultan frecuentes las situaciones en las que la información deseada se transmite de forma únicamente parcial —lo que se conoce en la literatura al respecto como filtración— o en las que dicha información sufre una alteración en su contenido durante el proceso de comunicación —proceso de distorsión— (Marchan-Piekkari *et al.*, 1997). En definitiva, la existencia de barreras lingüísticas entre ambas partes puede derivar no sólo en una inhibición o alteración de los flujos de información que dificulte la integración de activos y conocimientos, sino también en una pérdida de credibilidad y confianza entre las partes (Luo, 2001; Harzing y Feely, 2008).

La diversidad lingüística entre las empresas implicadas puede derivar, asimismo, en conflictos relacionados con la gestión de los recursos humanos y la integración de los mismos: de un lado, la lengua se puede erigir en una fuente de poder para algunos individuos; del otro, puede dar lugar a la creación de grupos o facciones en el marco del proceso de integración. Así, en un contexto de negocios internacional, las habilidades lingüísticas pueden proporcionar a algunos individuos oportunidades y/o situaciones de poder de las que carecerían en caso de no disfrutar tales habilidades —véase, por ejemplo, Marchan-Piekkari *et al.* (1997, 1999a, 1999b), Andersen y Rasmussen (2004), Welch *et al.* (2005), Luo y Shenkar (2006), Harzing y Feely (2008). Dicha habilidad les proporciona no sólo el acceso a información relevante a la que no accederían de no existir la DL, sino la capacidad para controlar el flujo y transferencia de tal información y, por ende, de influenciar los procesos de gestión y toma de decisiones al margen de la jerarquía y estructura de autoridad establecidos. Adicionalmente, la DL constituye un factor susceptible de potenciar la creación de grupos entre los recursos humanos implicados en el proyecto (Harzing y Feely, 2008), dando lugar a la aparición de facciones en torno a cada una de las lenguas —véanse, por ejemplo, Marchan-Piekkari *et al.* (1997, 1999a, 1999b), Fredriksson *et al.*, (2006), Barner *et al.* (2007) y Harzing y Feely (2008). En la medida en que la lengua compartida constituye el principal factor cohesionador de cada uno de los grupos, la comunicación y el

desarrollo de relaciones interpersonales se facilita dentro de cada una de las facciones, y se dificulta entre miembros de diferentes grupos, dando lugar, en última instancia, a la generación de tensiones entre los diferentes grupos, al bloqueo de la comunicación y la cooperación entre ellos e, incluso, a la aparición de sentimientos de exclusión (“nosotros” frente a “ellos”).

Por último, la diversidad lingüística constituye un factor susceptible de favorecer el comportamiento oportunista o no cooperativo de la empresa adquirida. De nuevo la elección de la lengua funcional se erige como una potencial fuente de conflicto. Así, una vez superada la fase de negociación entre las partes y materializado, en su caso, el proceso de adquisición, las mismas deben determinar cuál va a ser la lengua funcional del proyecto, es decir, la lengua en la que se va a desarrollar el trabajo. Tal y como apuntan Root (1994) y Luo y Shenkar (2006)⁴, la elección de la lengua funcional puede convertirse en un mecanismo de control para una de las partes: así, utilizar la lengua materna de una de las partes como lengua funcional del proceso implica para la segunda un cierto grado de renuncia y de aceptación del dominio de la primera (Harzing y Feely, 2008). La elección del idioma de la empresa adquirente como lengua funcional del proyecto e, incluso, la elección de un tercer idioma distinto de las lenguas maternas de ambas partes implicadas, puede derivar en una reacción negativa (oportunista o no cooperativa) por parte de (el personal de) la empresa absorbida como reacción al sentimiento de dominio y/o imposición.

En definitiva, la diversidad lingüística entre las naciones origen y destino de la inversión conduce a un notable incremento de los costes *ex ante* y *ex post* relativos a un proceso de adquisición, por lo que cabe esperar que las empresas inversoras tiendan a evitar esta fórmula de implantación en tales contextos. El análisis realizado nos lleva a plantear, por tanto, la siguiente hipótesis de trabajo:

Hipótesis: Las adquisiciones tenderán a ser menos utilizadas que los procesos de creación de nuevas empresas en contextos internacionales caracterizados por la existencia de diversidad lingüística.

3. ANÁLISIS EMPÍRICO

3.1. Base de datos y metodología

Con objeto analizar el impacto de la diversidad lingüística sobre la elección del modo de implantación en los procesos de IDE, se ha desarrollado un análisis empírico cuyos

⁴ Cabe mencionar que ambos trabajos analizan el papel de la lengua funcional como instrumento de control circunscrito al campo de las alianzas o acuerdos de cooperación.

principales resultados se presentan a continuación. El período analizado abarca los años comprendidos entre 1989 y 2003, ambos incluidos, constituyendo la población objeto de estudio las empresas españolas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid en cada uno de los años de dicho período. Al objeto de identificar las inversiones realizadas por las empresas españolas se llevó a cabo un exhaustivo rastreo de la prensa económica utilizando en una primera fase la base de datos *Baratz* y, posteriormente, las hemerotecas de los diarios *Expansión* y *Cinco Días*, así como la de la revista *Actualidad Económica*. Una vez realizada una primera identificación de las inversiones por esta vía, se contrastó y completó la información relativa a las mismas mediante la consulta de los comunicados realizados por las empresas a la *Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)* y, en algunos casos, a través de las memorias anuales de las propias empresas.

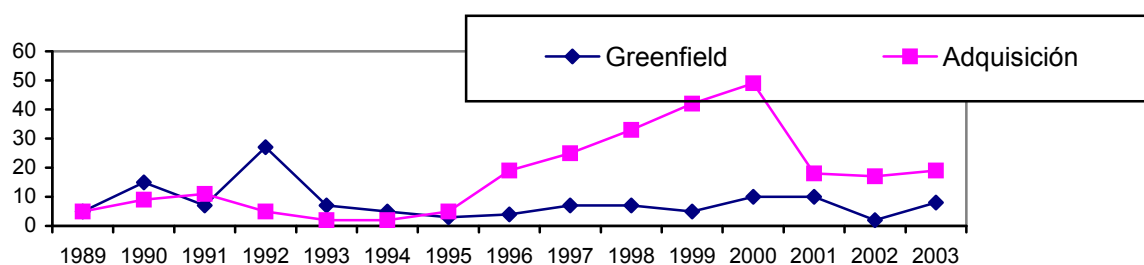
Este rastreo de prensa nos permitió identificar inicialmente un total de 509 nuevos proyectos de inversión. Identificamos como nuevos proyectos a las inversiones que suponen la primera toma de participación en la empresa local, prescindiendo de inversiones que suponen un incremento de la participación en un proyecto emprendido anteriormente. Al objeto de disponer de una muestra homogénea, se eliminaron de la misma las inversiones vinculadas a procesos de privatización, ya que en los mismos el modo de implantación no constituye una elección para la empresa inversora, así como aquellas inversiones localizadas en naciones para las que no está disponible información relevante para el desarrollo del presente estudio, como, por ejemplo, medidas de distancia cultural respecto a España o calificaciones de riesgo país. En consecuencia, la muestra final sobre la que se realiza el análisis está compuesta por un total de 383 proyectos de inversión realizados por 65 empresas diferentes⁵ en un total de 44 naciones distintas. El grueso de las inversiones recogidas en la base de datos —porcentaje ligeramente superior al 85%— se han localizado en países de América Latina, la Unión Europea y países no europeos integrados en la OCDE. La composición de nuestra muestra presenta, por tanto, una distribución geográfica consistente con la constatada para el conjunto de la inversión exterior española en el período objeto de estudio⁶. El peso de las adquisiciones en el conjunto de la muestra es muy superior al de la creación de nuevas empresas —68 y 32% respectivamente—, si bien ésta es una tendencia que no se mantiene estable a lo largo de todo el período analizado. Tal y como puede observarse en el Gráfico 1, los primeros años de dicho período tienden a presentar un superior número de inversiones *de novo*, dominando las adquisiciones en la segunda mitad de los 90 y el comienzo de la década del 2000. Por lo que respecta a la

⁵ A tal efecto, hemos considerado una sola empresa a la empresa resultante de una fusión y a una de las empresas inicialmente independientes fusionada; por ejemplo, BBV y BBVA.

⁶ Una revisión exhaustiva de la literatura al respecto se puede encontrar en Durán (2006).

diversidad lingüística, la muestra resulta bastante equilibrada, ya que un volumen ligeramente inferior al 60% de las inversiones se localiza en países en los que el español no es un idioma oficial, frente al restante 40% localizado en naciones de habla hispana.

Gráfico 1. Evolución temporal de las inversiones recogidas en la muestra en función del modo de implantación.



Variable dependiente y metodología de estudio

Al objeto desarrollar el presente estudio, se han estimado diferentes modelos de regresión logística en los que la variable dependiente es una variable dicotómica que toma los valores 1 y 0 en función de que la inversión se materialice a través de una adquisición o un proceso *greenfield*, respectivamente. La utilización de una variable dependiente de tal naturaleza nos condujo a utilizar como metodología de análisis la regresión logística en la que los coeficientes obtenidos para cada variable independiente estiman la repercusión de los incrementos de tales variables sobre la probabilidad de que la inversión sea realizada mediante una adquisición —valor 1 de la variable.

Variáveis independientes y de control

La diversidad lingüística existente entre las naciones origen y destino de la inversión ha sido aproximada a través de una variable dicotómica denominada *DL* que toma el valor 1 cuando el español o castellano (lengua oficial en el conjunto del territorio del país origen) no constituye una lengua oficial en el país receptor de la inversión. Esta variable toma el valor 0 cuando el español es un idioma oficial en el país receptor, si bien no necesariamente la única lengua oficial en el mismo. Al margen de diferencias en particularidades distintivas de la lengua (como el acento o el dialecto), puede afirmarse que las empresa adquirente y adquirida comparten un mismo idioma cuando esta variable toma el valor 0.

Analizar el papel individual y diferenciado que la diversidad lingüística juega sobre la elección del modo de implantación exige introducir como primera variable de control en

nuestro análisis la distancia cultural (en adelante *DC*) existente entre las naciones implicadas. A tal efecto hemos utilizado el índice elaborado por Kogut y Singh (1988), basado, a su vez, en *las cuatro* dimensiones de distancia cultural inicialmente identificadas y medidas por Hofstede (1980; 2001). La dimensión de *distancia al poder* se define como el grado en el cual una sociedad acepta la distribución desigual de poder en instituciones (familia, comunidad...) y organizaciones o lugares de trabajo. La dimensión *aversión a la incertidumbre* hace referencia al grado en que las personas que integran la sociedad prefieren controlar y conocer las situaciones a las que se encuentran e intentan evitar situaciones no estructuradas; es decir, nuevas, desconocidas, sorprendentes o inusuales. Por su parte, la dimensión *individualismo* se refiere a la preferencia de los individuos por actuar y sentirse reconocidos a título individual, frente a formar parte de un grupo o colectivo. La cuarta dimensión, denominada *masculinidad*, hace referencia al grado de que en la sociedad prevalecen valores tradicionalmente asociados al rol masculino (competencia, éxito, riqueza, ambición, orientación al desempeño...) sobre valores tradicionalmente ligados al rol femenino (relaciones personales, solidaridad, calidad de vida, orientación a las personas...).

No hemos considerado la quinta dimensión *Orientación al largo plazo*, dado que la misma fue identificada y medida por el autor en un estudio en el que subyacen dos elementos que consideramos relevantes: de un lado, la fuente de información difiere respecto a las cuatro medidas iniciales; del otro, esta quinta y última dimensión se ha medido únicamente para un total de 23 países, frente a los 69 para los que se encuentran medidos los valores de las restantes 4 dimensiones⁷.

El índice elaborado por Kogut y Singh (1988) a partir de estas dimensiones constituye una medida compuesta de las mismas. La representación algebraica del índice es la siguiente:

$$i=9$$

$$DC_j = \sum [(I_{ij}-I_{is})/V_i] / 9$$

$$i= 1$$

Donde DC_j es la distancia cultural entre España y el país j ; I_{ij} representa el índice de la dimensión cultural i y el país j ; s representa España y V_i representa el valor de la varianza del índice en la dimensión i .

⁷ Si bien en un primer momento se consideró la posibilidad de utilizar otras medidas alternativas de distancia cultural como, por ejemplo, las basadas en los estudios de House *et al.* (2004) o Schwartz (1999), ello suponía una notable reducción de la muestra de inversiones, dado que un elevado número de países receptores en nuestra muestra no están recogidos en tales estudios.

Adicionalmente, hemos considerado relevante introducir en el análisis una serie de variables que trascienden el concepto de distancia cultural, si bien integran (junto con la lengua o idioma) el más amplio de *distancia psíquica* entre las naciones implicadas (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977), entre ellas la diferencia existente entre las naciones implicadas en el proceso en lo que a grado de desarrollo económico se refiere e, incluso la distancia geográfica entre las mismas. Adicionalmente, se han introducido variables de control relativas al riesgo país inherente a la nación receptora y al grado de crecimiento económico de la misma.

Al objeto de aproximar la distancia en el grado de desarrollo económico e industrial existente entre España y cada una de las naciones receptora hemos partido de la clasificación que realiza el Banco Mundial (BM) al respecto. El BM clasifica los diferentes países en cuatro categorías en función de que los mismos superen o no determinados umbrales de renta *per capita* que varían periódicamente. Partiendo del hecho de que España se enmarca en la categoría 1 de esta clasificación en todos los años considerados en el estudio (máximo desarrollo industrial/económico), hemos construido dos variables dicotómicas. La primera de ellas (*BM1*) toma el valor 1 cuando el país receptor se enmarca en los países que el BM clasifica con un grado de desarrollo medio-alto, mientras que la segunda (*BM2*) toma el valor 1 cuando la nación receptora se enmarca en las categorías de menor desarrollo económico identificadas por el BM⁸.

La distancia geográfica (*DG*) se ha medido a partir de la distancia en kilómetros aéreos existente entre la capital de España y las capitales de las diferentes naciones receptoras de las inversiones recogidas en la base de datos. Al objeto de realizar una aproximación al efecto marginal decreciente de esta variable, se realizó una transformación logarítmica de la misma.

El riesgo país relativo a las diferentes naciones receptoras de la inversión española —en adelante *RP*— se midió mediante los *rankings* elaborados por Euromoney para cada uno de los años incluidos en el período objeto de estudio. La medida incluida en estos *rankings* es en realidad, una medida de estabilidad integradora en la que se acumulan en una sola medida la estabilidad política, económica y financiera de cada país. La medida oscila entre 0 (mayor riesgo país o menor estabilidad) y 100 (menor riesgo país o mayor estabilidad). Al objeto de facilitar la medida e interpretación se ha realizado una transformación de esta variable convirtiéndola en un índice de riesgo medido a través de $100 - \text{Valor del índice Euromoney}$.

⁸ El agrupar en una sola categoría a los países clasificados en los grupos 3 y 4 del BM —grado de desarrollo económico medio-bajo y bajo, respectivamente— se debe a que el número de inversiones identificadas en la base de datos y localizadas en países de la categoría 4 resulta extremadamente reducido.

La información relativa a las diferentes naciones receptoras se completó con una medida que recoge el crecimiento de sus respectivos mercados. A tal efecto, hemos considerado la tasa de crecimiento anual del Producto Nacional Bruto de cada nación receptora en cada uno de los años considerados en el estudio (*CPR*).

Al margen de las variables relativas a las diferencias entre las naciones implicadas o a los rasgos del país receptor de la inversión, hemos considerado importante introducir una serie de variables relativas a empresa inversora o al propio proceso de inversión, al objeto de controlar el potencial efecto de las mismas sobre la elección del modo de implantación. En relación con la empresa inversora hemos considerado tanto su tamaño, como el grado de experiencia en procesos de inversión exterior acumulado por la misma.

El *TAMAÑO* de la empresa inversora se ha medido a partir de la capitalización bursátil de la misma a 31 de Diciembre del año inmediatamente anterior al de la realización de la IDE incluida en la base de datos. En concreto, y al objeto de realizar una aproximación al efecto marginal decreciente de esta variable, se realizó una transformación logarítmica de la misma. Por lo que respecta a la experiencia de la empresa inversora, hemos considerado dos indicadores. De un lado, hemos medido la experiencia internacional o multinacional de la empresa (*EXPINT*) y, del otro, la experiencia acumulada por la misma en un determinado país receptor (*EXPPAIS*). En ambos casos se ha medido a través de variables dicotómicas; la primera de ellas toma el valor 1 cuando la empresa inversora cuenta con experiencia previa en la realización de inversiones en el exterior (independientemente de cual sea la nación receptora), mientras que la segunda toma el valor 1 cuando tal experiencia inversora previa se circunscribe al país concreto en el que se localiza la inversión. En relación con esta última, la experiencia acumulada por la empresa en relación con cada nación receptora, cabe esperar que la misma ejerza un efecto moderador sobre el papel que juegan tanto la distancia cultural —véase Cho y Padmanabhan (2005)— como la diversidad lingüística. Tal efecto moderador, se ha recogido mediante la construcción de las respectivas interacciones —*DC*EXPPAIS* y *DL*EXPPAIS*. Cabe mencionar al respecto que al objeto de facilitar la interpretación de los efectos interacción y evitar problemas de multicolinealidad, las variables implicadas en la creación de los mismos han sido centradas en función de sus respectivas medias aritméticas⁹.

Por lo que respecta a otras características de la propia inversión susceptibles de condicionar el modo de implantación, hemos considerado el grado de propiedad que la empresa inversora mantiene en el proyecto, el año en el que se materializa la inversión y el tipo de sector de actividad en el que la misma se enmarca. En relación con el primero de

⁹ El valor medio de cada una de las variables centradas es, por tanto, 0.

estos aspectos, hemos introducido en el análisis una variable dicotómica (*PTOTAL*) que toma el valor 1 cuando el inversor extranjero mantiene la propiedad total del proyecto localizado en el país receptor y 0 cuando su participación en el capital de tal proyecto es únicamente parcial. El factor tiempo se ha introducido en el análisis mediante un contador que hemos denominado *AÑO* que toma el valor 1 para las inversiones materializadas en el primero de los años incluidos en el período objeto de estudios (1989) y aumenta a razón de una unidad por cada año comprendido en dicho período. Por último, y dado que nuestra muestra presenta cierto sesgo hacia los servicios, hemos considerado oportuno introducir una variable que recoja el sector en el que se enmarca la inversión (industrial frente a servicios) al objeto de controlar su potencial efecto que sobre la elección del modo de entrada —hemos denominado *INDUST* a esta variable.

La Tabla 1 recoge la matriz de correlaciones entre las diferentes variables consideradas. Cabe mencionar, en primer lugar, que si bien la correlación entre la diversidad lingüística y la distancia cultural es elevada (0.419), dista de ser perfecta, lo que refleja cómo la medida de DC utilizada en el trabajo —la más frecuente en la literatura sobre pautas de entrada e implantación internacional— no recoge suficientemente las diferencias lingüísticas existentes entre las naciones. Tal y como puede observarse en la tabla, algunas correlaciones entre la variable considerada como independiente en nuestro trabajo (*DL*) y ciertas variables de control resultan elevadas —en concreto, las relativas al riesgo país de la nación receptora, al grado de desarrollo económico del mismo y a la distancia geográfica entre las naciones implicadas en el proceso de adquisición—, así como entre estas mismas variables de control. Dado que la significación estadística de la variable *DL* no se vio afectada al reiterar las estimaciones de los modelos de regresión excluyendo estos controles y teniendo en cuenta que tales correlaciones no son perfectas y, por lo tanto, dichas variables recogen información relevante del modelo, hemos optado por mantenerlas en el mismo.

Tabla 1: Matriz de correlaciones

	ADQUIS	DL	DC	EXPINT	EXPPAIS	DG	BM1	BM2	RP	CPR	PTOTAL	AÑO	TAMAÑO	INDUST
ADQUIS	1	-.127*	-0.065	0.074	.101*	0.087	0.089	-0.048	-0.001	0.027	-.208**	.338**	.117*	-0.028
DL		1	.419**	-.179**	-.146**	-.718**	-.684**	-.173**	-.718**	-0.019	.234**	-0.03	-.295**	.272**
DC			1	-0.024	-.152**	0.003	-.309**	-0.039	-.394**	0.087	.201**	0.036	-.118*	.128*
EXPINT				1	.286**	.196**	.139**	0.087	.124*	0.063	-.115*	.289**	.310**	-.173**
EXPPAIS					1	0.067	.148**	-.124*	-0.024	0.018	-0.031	.248**	.288**	-.231**
DG						1	.541**	.230**	.540**	0.106	-.180**	.143**	.225**	-.147**
BM1							1	-.357**	.455**	0.097	-.153**	0.026	.259**	-.195**
BM2								1	.543**	-0.047	-.136**	0.079	-0.028	0.082
RP									1	-0.057	-.225**	-0.033	.147**	-.102*
CPR										1	-0.022	-.132*	.180**	-0.087
PTOTAL											1	-.120*	-.199**	.234**
AÑO												1	.191**	0.073
TAMAÑO													1	-.560**
INDUST														1
Media	0.681	0.564	0.967	0.872	0.358	3.582	0.358	0.194	27.523	3.154	0.274	9.214	9.290	0.269
Dev. Típica	0.467	0.496	0.730	0.334	0.479	0.465	0.480	0.396	18.272	2.870	0.447	3.966	0.888	0.444

* p<0.1

** p<0.05

***p<0.01

4. RESULTADOS

La tabla 2 presenta los resultados de los diferentes modelos de regresión logística estimados considerando diferentes especificaciones. Así, el modelo (1) recoge únicamente las variables de control; el (2) incluye la variable relativa a la diversidad lingüística; mientras que los modelos (3) y (4) incluyen diferentes interacciones en función del grado de experiencia acumulado por la empresa en la nación receptora de la inversión. La bondad del ajuste de los modelos estimados se ha medido a través del estadístico χ^2 , significativo al 99% en todos los casos, y de la capacidad del modelo para clasificar correctamente los casos, la cual oscila entre el 79 y el 82%. Si bien no existe un acuerdo estricto sobre cual debe ser la capacidad de predicción de un modelo para que sea considerada como *buena*, la regla generalmente aplicable es la de lograr una mejora de al menos el 25% sobre el umbral marcado por una clasificación aleatoria realizada en función de la distribución que presenta la muestra (Harzing, 2002; Larimo y Dow, 2009). En nuestro caso dicho umbral se encuentra en el del 56.6% —la representación algebraica de dicho umbral es $a^2 + (1-a)^2$, donde a representa el porcentaje de inversiones realizadas mediante la creación de nuevas empresa (31.85% en nuestra muestra) y $(1-a)$ el porcentaje de adquisiciones (68.15%). La capacidad de predicción de los modelos estimado logra una mejora de al menos el 40% sobre dicho umbral.

Tabla 2: Resultados de los modelos de regresión logística

	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)	Modelo (4)
CONSTANTE	-1.951	2.020	-0.004	1.240
DL		-1.939 (0.850)**	-1.369 (0.904)	-1.894 (0.850)**
DL*EXPPAIS			1.531 (0.865)*	
DC* EXPPAIS				1.038 (0.630)*
DC	-0.743 (0.299)**	-0.443 (0.332)	-0.483 (0.336)	-0.195 (0.379)
EXPINT	-0.387 (0.652)	-0.473 (0.663)	-0.679 (0.681)	-0.483 (0.670)
EXPPAIS	0.152 (0.411)	0.117 (0.419)	0.406 (0.465)	0.325 (0.457)
DG	0.521 (0.691)	-0.117 (0.767)	-0.080 (0.786)	-0.202 (0.778)
BM1	-2.604 (1.199)**	-3.908 (1.392)***	-3.528 (1.412)**	-3.772 (1.414)***
BM2	-3.079 (1.254)**	-4.075 (1.377)***	-3.748 (1.396)***	-3.997 (1.402)***
RP	0.055 (0.026)**	0.057 (0.027)**	0.055 (0.027)**	0.059 (0.028)**
CPR	0.096 (0.065)	0.128 (0.067)*	0.120 (0.068)*	0.129 (0.067)*
PTOTAL	-0.613 (0.407)	-0.775 (0.417)*	-0.840 (0.422)**	-0.869 (0.427)**
AÑO	0.247 (0.060)***	0.275 (0.063)***	0.270 (0.063)***	0.267 (0.063)***
TAMAÑO	-0.010 (0.255)	-0.076 (0.259)	0.045 (0.270)	0.004 (0.268)
INDUST	-0.528 (0.463)	-0.309 (0.482)	-0.254 (0.490)	-0.194 (0.494)
Bondad ajuste: Chi	45.33***	50.82***	54.15***	53.72***
Bondad ajuste:	79.3%	79.7%	81.7%	82.2%
Capacidad ajuste				

* p<0.1

** p<0.05

***p<0.01

Error estándar entre paréntesis

Los resultados obtenidos permiten, en primer lugar, constatar la relevancia de la diversidad lingüística como factor condicionante de la elección del modo de implantación. Así, tal y como puede observarse en la Tabla 2, la variable *DL* muestra un signo negativo en todos los modelos estimados, resultando estadísticamente significativo en 3 de ellos —el coeficiente de la variable *DL* roza el umbral de significación estadística en el modelo (3). Tales resultados evidencian una menor preferencia por la realización de adquisiciones cuando existe diversidad lingüística entre las naciones origen y destino de la inversión. Esta evidencia empírica permite constatar lo apuntado anteriormente en este trabajo en relación con el papel que tal diversidad juega como potenciador de los costes de transacción *ex ante* y *ex post* propios de un proceso de adquisición. Así, la *DL* incrementa la asimetría de información a la que se enfrenta la empresa inversora en el marco del proceso de determinación del valor de la empresa adquirida, al tiempo que incrementa los costes inherentes a la negociación entre las partes. De igual forma, el proceso de integración de activos y personas y el logro de un comportamiento cooperativo por parte del vendedor parecen dificultarse cuando existen barreras lingüísticas que obstaculizan la comunicación entre las partes.

Resulta importante resaltar, a este respecto, el coeficiente estadísticamente significativo que muestra la variable interacción entre la *DL* y la experiencia acumulada por la empresa inversora en cada nación receptora —variable *DL*EXPPAIS* recogida en el modelo (3). Tal y como puede observarse en la tabla, esta interacción presenta un coeficiente positivo que apunta a un efecto moderador de dicha experiencia sobre el papel jugado por la diversidad lingüística. Así, la menor tendencia a invertir mediante adquisiciones en contextos de diversidad lingüística puede verse parcialmente compensada por la experiencia acumulada por la empresa en la nación receptora. En otras palabras, la acumulación de tal experiencia en el país receptor permite a la empresa inversora evitar (al menos parcialmente) el incremento en los costes inherentes al proceso de adquisición derivado de la diversidad lingüística —la representación gráfica de tal interacción aparece recogida en el Gráfico 2.

Nuestros resultados permiten analizar, adicionalmente, el papel que la *DL* juega sobre la decisión relativa al modo de implantación al margen de otras diferencias culturales existentes entre las naciones implicadas. De hecho, el signo negativo que en todos los modelos muestra la variable relativa a la distancia cultural (*DC*) está en consonancia con el grueso de la literatura al respecto, si bien el mismo no alcanza significación estadística. Tal signo negativo apuntaría a una menor tendencia a realizar adquisiciones en contextos de elevada *DC*, ya que tanto la negociación del proceso de adquisición, como la posterior integración de las empresas implicadas en tal proceso, se dificultan cuando los valores y pautas de comportamiento de una de las partes no son fácilmente conocidos y/o

comprendidos por la otra. Cabe destacar, de nuevo, el resultados positivo y estadísticamente significativo que en el modelo (4) muestra la variable $DC*EXPPAIS$ relativa a la interacción entre la distancia cultural y la experiencia inversora acumulada por la empresa en el mercado receptor. Este resultado apunta a que, al igual que ocurre con la diversidad lingüística, el efecto negativo que la distancia cultural ejerce sobre los costes de transacción vinculados al proceso de adquisición puede resultar (parcialmente) compensado por la experiencia acumulada por la empresa en el país receptor de la inversión —en el Gráfi

Gráfico 2. Representación gráfica del efecto interacción entre la diversidad lingüística y la experiencia acumulada por la empresa inversora en el país receptor.

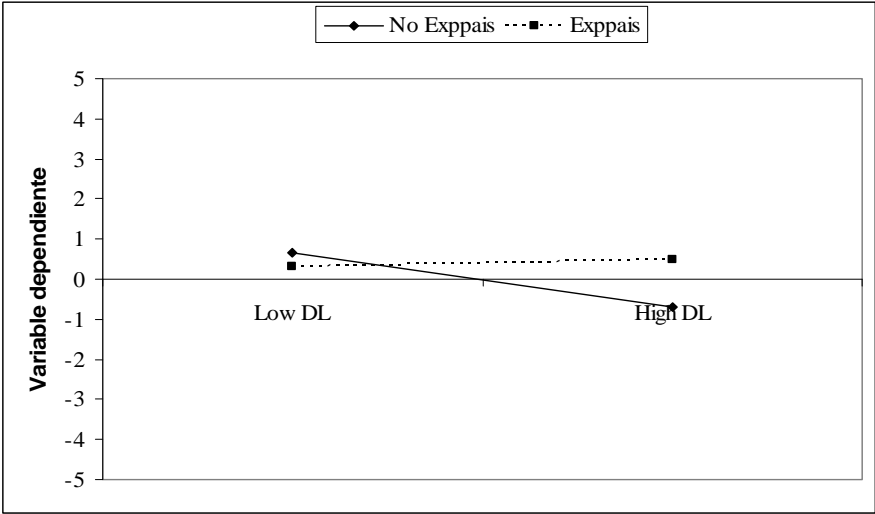
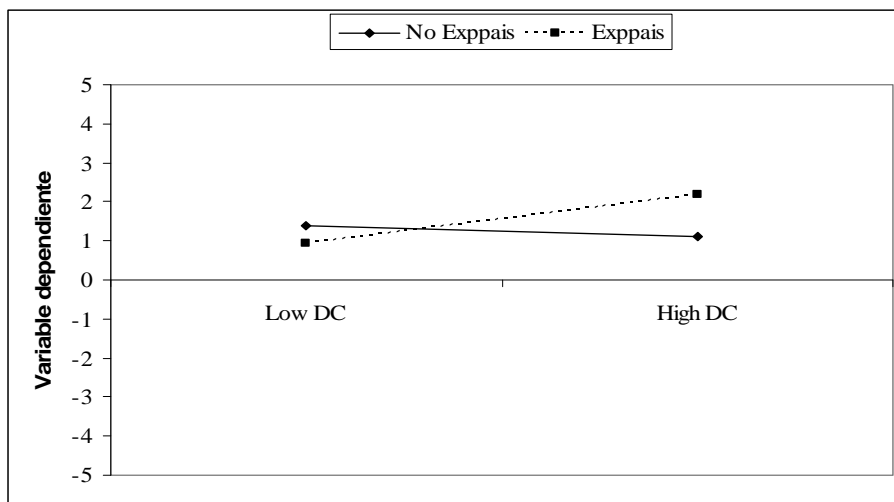


Gráfico 3. Representación gráfica del efecto interacción entre la distancia cultural y la experiencia acumulada por la empresa inversora en el país receptor.



Los gráficos 2 y 3 muestran las tendencias de los respectivos efectos interacción, si bien no el valor exacto de su efecto sobre la variable dependiente, en tanto que el resto de las variables incluidas en el modelo de regresión, es decir, las no incluidas en la interacción, no han sido previamente estandarizadas.

Por lo que respecta a otras variables relacionadas con la distancia psíquica existente entre las naciones origen y destino de la inversión, nuestros resultados apuntan a que las diferencias relativas al grado de desarrollo económico influyen sobre la elección del modo de implantación en el mismo sentido que la diversidad lingüística y la distancia cultural, no así la distancia geográfica entre los países. Así, las variables *BM1* y *BM2* muestran un signo negativo y estadísticamente significativo en todos los modelos estimados, apuntando claramente a una inferior tendencia a realizar adquisiciones en aquellos contextos nacionales caracterizados por un grado de desarrollo industrial y económico muy diferente (en este caso inferior) al de la nación origen. Este resultado es consistente con el de otros trabajos previos —véase, por ejemplo, Larimo (2003). Por el contrario, la distancia geográfica no muestra significación estadística en ninguno de los modelos, apuntando a una influencia no relevante de esta variable sobre la elección del modo de implantación en el caso de las empresas españolas.

Las restantes variables dirigidas a controlar el potencial efecto que otros rasgos distintivos de la nación receptora pueden ejercer sobre la elección del modo de implantación —la relativa al grado de riesgo país y la relacionada con el grado de crecimiento de la economía receptora— muestran un signo positivo y estadísticamente significativo, evidenciando una superior tendencia por parte de las empresas españolas a crecer mediante procesos de adquisición (frente a la creación de nuevas empresas) en contextos nacionales

caracterizados por un elevado crecimiento y un elevado riesgo país. Respecto a la primera de estas variables, dado que la literatura dista de ser concluyente —véase la revisión de Larimo (2003)— nuestro resultado parece estar con consonancia con buena parte de la misma. Por lo que respecta al riesgo país de la nación receptora, nuestros resultados son consistentes con los obtenidos por otros trabajos recientes —Demirbag *et al.* (2008)— y apuntan a la necesidad de contar con la red de contactos de una empresa local (que en este caso juega al papel de empresa absorbida) en contextos nacionales caracterizados por una reducida estabilidad¹⁰.

Por lo que respecta a las variables de control relacionadas con los rasgos de la propia inversión, constatamos el relevante papel jugado por dos de las variables consideradas. Así, mientras el sector de actividad (industrial frente a servicios) no parece jugar un papel relevante, las variables relativas al momento en el que se llevó a cabo la inversión y al grado de propiedad que mantiene la empresa inversora en el proyecto muestran significación estadística en todos los modelos estimados. El coeficiente de la variable *AÑO* apunta a una superior tendencia de las empresas españolas identificadas en la base de datos a realizar adquisiciones a medida que avanza el período objeto de estudio. Este resultado puede deberse a las propias características de la muestra de inversiones utilizada. Así, la misma está integrada por inversiones realizadas por empresas españolas a partir de 1989, es decir, a partir del momento de la liberalización de hecho de la IDE española, la cual se produce en 1988. Lógicamente, tanto el número de empresas con presencia productiva en el extranjero, como el volumen económico de IDE emitida desde España antes de dicha fecha resultaba particularmente reducido y, en todo caso, inferior al que cabría esperar en función del grado de desarrollo económico de nuestro país. De hecho, España ha sido calificada en la literatura al respecto como un “*late investor*”; es decir, un país cuya implicación activa en los procesos de emisión de IDE se ha producido de forma muy tardía en relación a su grado de desarrollo económico. En este contexto, resulta razonable que al objeto contrarrestar tal retraso, y una vez realizados los primeros proyectos de inversión exterior que permiten acumular cierto grado de experiencia al respecto, las empresas españolas hayan optado por materializar sus inversiones a través del modo de implantación que proporciona una mayor celeridad al proceso de crecimiento internacional, es decir, las adquisiciones¹¹.

Por su parte, el signo negativo que muestra la variable *PTOTAL* apunta a una inferior tendencia a invertir mediante procesos de adquisición en aquellos casos en los que la

¹⁰ En la literatura existe abundante evidencia empírica al respecto, si bien el grueso de la misma ha analizado el papel jugado por la empresa local como socio en la creación de una empresa conjunta y no como empresa absorbida en el marco de un proceso de adquisición —véase Zhao *et al.* (2004) para una revisión al respecto.

¹¹ En Guillén (2005) puede encontrarse una exhaustiva revisión del acelerado proceso de internacionalización mediante inversión exterior experimentado por las empresas españolas desde el comienzo de la década de los 90.

empresa inversora opta por mantener la propiedad total del proyecto inversor o, dicho en otras palabras, una inferior tendencia a invertir mediante la fórmula de adquisición total. Si bien este resultado es consistente con los alcanzados en otros estudios recientes (Demirbag et al., 2008), buena parte de la literatura al respecto no encuentra relación significativa entre ambas variables —véanse, por ejemplo, Barkema y Vermeulen (1998) y Larimo y Dow (2009).

Por último, en relación con las variables de control dirigidas a recoger algunas de las características distintivas de las empresas inversoras, cabe mencionar que ni el tamaño ni la experiencia acumulada —sea ésta relativa al propio proceso de crecimiento internacional mediante la realización de inversiones o al contexto concreto del país receptor en el que se materializa una determinada inversión— parecen jugar por sí solas un papel relevante. Resulta importante, no obstante, considerar la influencia estadísticamente significativa que la experiencia acumulada en la nación receptora ejerce cuando se tiene en cuenta el efecto interacción entre tal experiencia y la distancia cultural o el idioma, ya referenciada en los párrafos anteriores.

5. CONCLUSIONES

Partiendo del marco proporcionado por la Teoría de Costes de Transacción, el presente trabajo se ha dirigido a analizar el efecto de la diversidad lingüística sobre la elección del modo de implantación en el marco de los procesos de inversión directa en el exterior. A tal efecto, la empresa inversora debe elegir entre invertir creando una nueva empresa en el país receptor —es decir, realizando una inversión *greenfield* o *de novo*— o adquirir una empresa local previamente establecida en tal mercado, desarrollando su actividad a partir de la red de recursos que ésta aporta —realización de una adquisición.

Si bien existe un vasto cuerpo de literatura dirigido a analizar los factores subyacentes tras esta elección, la diversidad lingüística existente entre las naciones origen y destino de la inversión constituye un factor apenas considerado. Tal omisión parece deberse, entre otros factores, a que la práctica totalidad de la literatura al respecto engloba las diferencias lingüísticas bajo el paraguas de la distancia cultural, aún cuando la mayor parte de los índices o medidas utilizados en la literatura en relación con tal distancia no incluyen en las dimensiones consideradas aspectos específicamente relacionadas con la existencia de barreras lingüísticas.

El análisis realizado en el presente trabajo apunta a la DL como un factor susceptible de incrementar notablemente los costes de transacción inherentes al proceso de adquisición. Así, la DL potencia la asimetría de información a la que se enfrenta la empresa inversora y, por tanto, los costes relativos a la obtención de la información necesaria para determinar el

valor de la empresa que desea adquirir y a la negociación del proceso de adquisición. De igual forma, las barreras lingüísticas dificultan el proceso de integración de activos y personas procedentes de las diferentes empresas implicadas en el proceso, así como el desarrollo de un comportamiento cooperativo o no oportunista de (el personal de) la empresa adquirida. En última instancia, cabe esperar que la tendencia de las empresas inversoras a utilizar procesos de adquisición para implantarse en terceros países sea menor en contextos de diversidad lingüística.

El estudio empírico realizado nos ha permitido contrastar tal predicción, apuntando a una influencia negativa de la DL sobre la tendencia a utilizar las adquisiciones como fórmula de implantación. Toda vez que en el trabajo se ha controlado el efecto de terceras variables relacionadas con la distancia cultural, económica y geográfica entre las naciones origen y destino de la inversión, así como con el grado de riesgo y crecimiento de las naciones receptoras, los resultados obtenidos permiten aislar el efecto de la DL sobre la elección del modo de implantación. En este sentido, la DL podría contribuir a explicar el papel determinante de las adquisiciones compartidas llevadas a cabo por empresas españolas de los denominados sectores regulados para concurrir a procesos de privatización en el mercado latinoamericano y sus implicaciones sobre la política económica del mercado receptor.

Los resultados obtenidos permiten apuntar, adicionalmente, al relevante papel que la experiencia acumulada por la empresa inversora (y más en concreto la acumulada por la misma en el contexto concreto de cada país receptor) juega como factor susceptible de compensar (al menos de forma parcial) el incremento de costes derivado de la diversidad lingüística e, incluso, de la distancia cultural entre las naciones implicadas. En este sentido, consideramos particularmente interesante profundizar en el estudio del papel que los diferentes tipos de experiencia acumulados por la empresa inversora pueden jugar como moderadores de los costes inherentes a determinadas fórmulas de implantación internacional. Así, al margen de los dos tipos particulares de experiencia considerados en este trabajo (experiencia internacional y experiencia en el país receptor), creemos que una futura línea de investigación radica en analizar la experiencia acumulada en el uso de determinadas fórmulas de internacionalización —en línea con los trabajos de Cho y Padmanabhan (2005)—, así como la acumulada por la empresa en naciones susceptibles de ser calificadas como “similares” en términos de distancia cultural respecto al país destino de una inversión en concreto —Dow y Larimo (2009).

Al objeto de contrastar la robustez de los resultados obtenidos, sería, asimismo, relevante replicar el estudio utilizando no sólo diferentes muestras de inversiones directas —nuevos

períodos de estudio, distintos países origen y destino de la inversión—, sino también diferentes medidas de la diversidad lingüística.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Andersen, H. y Rasmussen, E.S. (2004): "The role of language skills in corporate communication", *Corporate Communications. An International Journal*, vol. 9 (3), pp. 231-242.
- Balakrishnan, S. y Koza, M. (1993): "Information asymmetry, adverse selection and joint ventures", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 20, pp. 99-117.
- Barkema, H.G. y Vermeulen, F. (1998): "International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective", *Academy of Management Journal*, vol. 47 (1), pp. 7-26.
- Barner-Rasmussen, W. y Björkman, I. (2007): "Language fluency, socialization and inter-unit relationships in Chinese and Finnish subsidiaries", *Management and Organization Review*, vol. 3 (1), pp. 105-128.
- Brouthers, K. y Brouthers, L. (2000): "Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences", *Strategic Management Journal*, vol. 21 (1), pp. 89-97.
- Chang, S.J. y Rosenzweig, P.M. (2001): "The choice of entry mode in sequential foreign direct investment", *Strategic Management Journal*, vol. 22, pp. 747-776.
- Chen, H. y Hennart, J.F. (2004): "A hostage theory of joint ventures: Why do Japanese investors choose partial over full acquisitions?", *Journal of Business Research*, vol. 57, pp. 1126-1134.
- Cho, K. y Padmanabhan, P. (2005): "Revisiting the role of cultural distance in MNC's foreign ownership mode choice: the moderating effect of experience attributes", *International Business Review*, vol. 14, pp. 307-324.
- Demirbag, M.; Glaister, K. y Tatoglu, E. (2007): "Institutional and transaction cost influences on MNEs' ownership strategies of their affiliates: Evidence from an emerging market", *Journal of World Business*, vol. 42 (4), pp. 418-434.
- Demirbag, M.; Tatoglu, E. y Glaister, K. (2008): "Factors affecting perceptions of the choice between acquisition and greenfield entry: The case of Western FDI in an emerging market", *Management International Review*, vol. 48 (1), pp. 5-38.
- Dow, D. y Karunaratna, A. (2006): "Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli", *Journal of International Business Studies*, vol. 37, pp. 578-602.
- Dow, D. y Larimo, J. (2009): "Challenging the conceptualization and measurement of distance and international experience in entry mode choice research", *Journal on International Marketing*, 17 (2), pp. 74-98.
- Durán, J.J. (2006): "El auge de la empresa multinacional española", *Boletín Económico de ICE*, vol. 2881, pp. 13-33.
- Fredriksson, R.; Barner-Rasmussen, W. y Piekkari, R. (2006): "The multinational corporation as a multilingual organization", *Corporate Communication: An International Journal*, vol. 11 (4), pp. 406-423.
- Guillén, M.F. (2005): *The rise of the Spanish multinational firm: European business in the global economy*, Cambridge University Press, Cambridge. Traducción al castellano (2006): "El Auge de la Empresa Multinacional Española", Marcial Pons, Madrid.
- Harzing, A. (2002): "Acquisitions versus greenfield investments: International strategy and management of entry modes", *Strategic Management Journal*, vol. 23 (3), pp. 211-227.
- Harzing, A. (2003): "The role of culture in entry mode studies: from negligence to myopia?", *Advances in International Management*, vol. 15, pp. 75-127.
- Harzing, A. (2005): "The use of English questionnaires in cross-national research: Does cultural accommodation obscure national differences?", *International Journal of Cross-Cultural Management*, vol. 5 (2), pp. 213-224.
- Harzing, A. y Feely, A.J. (2008): "The language barrier and its implications for HQ-subsidary relationships", *Cross Cultural Management: An International Journal*, vol. 15 (1), pp. 49-60.

- Harzing, A. y Maznevski, M. (2002): "The interaction between language and culture: A test of the cultural accommodation hypothesis in seven countries", *Language and Intercultural Communication*, vol. 2 (2), pp. 120-139.
- Hennart, J.F. y Reddy, S. (1997): "The choice between mergers/acquisitions and joint ventures: The case of Japanese investors in the United States", *Strategic Management Journal*, vol. 18, pp. 1-12.
- Hofstede, G. (1980): *Culture's consequences: International differences in work related values*, Beverly Hills, CA, Sage.
- Hofstede, G. (2001): *Culture's consequences: International differences in work-related values*, Beverly Hills, Sage, 2ª ed.
- House, R.J.; Hanges, P.J.; Javidan, M.; Dorfman, P.W. and Gupta, V. (2004): *Culture, leadership, and Organizations. The GLOBE study of 62 societies*, Sage Publications, California.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1977): "The internationalization process of the firms —a model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies*, vol. 8 (1), pp. 23-32.
- Johanson, J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975): "The Internationalization of the Firm —Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, October, pp. 305-322.
- Jung, J. (2004): "Acquisitions or joint ventures: Foreign market entry strategy of U.S. advertising agencies", *Journal of Media Economics*, vol. 17 (1), pp. 35-50.
- Kogut, B. y Singh, H. (1988): "Entering the United States by joint venture: Competitive rivalry and industry structure", en Contractor, F.J. and P. Lorange (eds.), *Cooperative strategies in international business*, Lexington: Lexington Books.
- Kogut, B. y Zander, U. (1992): "Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology", *Organization Science*, vol. 3 (3), pp. 383-397.
- Larimo, J. (2003): "Form of investment by Nordic firms in world markets", *Journal of Business Research*, vol. 56 (10), pp. 791-803.
- Larimo, J. y Dow, D. (2009): "The impact of cultural distance framework on foreign establishment mode decision: Hofstede vs. Schwartz vs. Globe", 35th EIBA Annual Conference, Valencia, Spain.
- López-Duarte, C. y García-Canal, E. (2002): "Adverse selection and the choice between joint-ventures and acquisitions: Evidence from Spanish firms", *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, vol. 158, (2), pp. 304-324.
- Luo, Y. (2001): "Determinants of entry in an emerging economy: A multilevel approach", *Journal of Management Studies*, vol. 38, pp. 443-472.
- Luo, Y. y Shenkar, O. (2006): "The multinational corporation as a multilingual community: Language and organization in a global context", *Journal of International Business Review*, vol. 37 (3), pp. 321-339.
- Marschan-Piekkari, R.; Welch, L. y Welch, D. (1997): "Language the forgotten factor in multinational management", *European Management Journal*, vol. 15, pp. 591-598.
- Marschan-Piekkari, R.; Welch, L. y Welch, D. (1999a): "In the shadow: The impact of language on structure, power and communication in the multinational", *International Business Review*, vol. 8 (4), pp. 421-440.
- Marschan-Piekkari, R.; Welch, L. y Welch, D. (1999b): "Adopting a common corporate language: IHRM implications", *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 10 (3), pp. 377-390.
- Reuer, J. y Koza, M. (2000): "Asymmetric information and joint venture performance: theory and evidence for domestic and international joint ventures", *Strategic Management Journal*, vol. 21 (1), pp. 81-88.
- Root, F.R. (1994). *Entry Strategies in International Markets*. Lexington Books, Washington.

- Schwartz, S. (1994): "Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values. En Kim, U.; Triandis, H.; Kagitcibasi, C.; Choi, S. y Yoons, G. (eds.): *Individualism and Collectivism: Theory, Methods, and Applications*, Thousand Oaks. Sage Publications, pp. 85-119.
- Shenkar, O. (2001): "Cultural distance revisited: Towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences", *Journal of International Business Studies*, 32 (3), pp. 519-535.
- Slangen, A. y Hennart, F. (2007): "Greenfield or acquisition entry: A review of the empirical foreign establishment mode literature", *Journal of International Management*, vol. 13 (4), pp. 403-429.
- Slangen, A. y Hennart, F. (2008): "Do multinationals really prefer to enter culturally distant countries through greenfields rather than through acquisitions? The role of parent experience and subsidiary autonomy", *Journal of International Business Studies*, vol. 39 (3), pp. 472-490.
- Vermeulen, F. y Barkema, H. (2001): "Learning through acquisitions", *Academy of Management Journal*, vol. 44 (3), pp. 457-476.
- Welch, D.E.; Welch, L.S. y Marschan-Piekkari, R. (2005): "Speaking in tongues: language and international management", *International Studies of Management & Organization*, vol. 35 (1), pp. 10-27.
- West, J. y Graham, J.L. (2004): "A linguistic based measure of cultural distance and its relationship to managerial values", *Management International Review*, vol. 44 (3), pp. 239-260.
- Williamson, O. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Woodcock, C.P.; Beamish, P.W. y Makino, S. (1994): "Ownership-Based Entry Mode Strategies and International Performance", *Journal of International Business Studies*, vol. 2, pp. 253-273.
- Zhao, H.; Luo, Y. y Suh, T. (2004): "Transaction costs determinants and ownership based entry mode choice a meta-analytical review", *Journal of International Business Studies*, 35, pp. 524-544.

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Últimos números publicados

- 159/2000 Participación privada en la construcción y explotación de carreteras de peaje
Ginés de Rus, Manuel Romero y Lourdes Trujillo
- 160/2000 Errores y posibles soluciones en la aplicación del *Value at Risk*
Mariano González Sánchez
- 161/2000 Tax neutrality on saving assets. The spanish case before and after the tax reform
Cristina Ruza y de Paz-Curbera
- 162/2000 Private rates of return to human capital in Spain: new evidence
F. Barceinas, J. Oliver-Alonso, J.L. Raymond y J.L. Roig-Sabaté
- 163/2000 El control interno del riesgo. Una propuesta de sistema de límites
riesgo neutral
Mariano González Sánchez
- 164/2001 La evolución de las políticas de gasto de las Administraciones Públicas en los años 90
Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Pérez Esparrells
- 165/2001 Bank cost efficiency and output specification
Emili Tortosa-Ausina
- 166/2001 Recent trends in Spanish income distribution: A robust picture of falling income inequality
Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara
- 167/2001 Efectos redistributivos y sobre el bienestar social del tratamiento de las cargas familiares en
el nuevo IRPF
Nuria Badenes Plá, Julio López Laborda, Jorge Onrubia Fernández
- 168/2001 The Effects of Bank Debt on Financial Structure of Small and Medium Firms in some Euro-
pean Countries
Mónica Melle-Hernández
- 169/2001 La política de cohesión de la UE ampliada: la perspectiva de España
Ismael Sanz Labrador
- 170/2002 Riesgo de liquidez de Mercado
Mariano González Sánchez
- 171/2002 Los costes de administración para el afiliado en los sistemas de pensiones basados en cuentas
de capitalización individual: medida y comparación internacional.
José Enrique Devesa Carpio, Rosa Rodríguez Barrera, Carlos Vidal Meliá
- 172/2002 La encuesta continua de presupuestos familiares (1985-1996): descripción, representatividad
y propuestas de metodología para la explotación de la información de los ingresos y el gasto.
Llorenç Pou, Joaquín Alegre
- 173/2002 Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de concesión de tarjetas de crédito.
Rosa Puertas, María Bonilla, Ignacio Olmeda

- 174/2002 Mercado único, comercio intra-industrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas.
José Vicente Blanes Cristóbal
- 175/2003 La Administración tributaria en España. Un análisis de la gestión a través de los ingresos y de los gastos.
Juan de Dios Jiménez Aguilera, Pedro Enrique Barrilao González
- 176/2003 The Falling Share of Cash Payments in Spain.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
Publicado en "Moneda y Crédito" nº 217, pags. 167-189.
- 177/2003 Effects of ATMs and Electronic Payments on Banking Costs: The Spanish Case.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
- 178/2003 Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union.
Joaquín Maudos y Juan Fernández Guevara
- 179/2003 Los planes de stock options para directivos y consejeros y su valoración por el mercado de valores en España.
Mónica Melle Hernández
- 180/2003 Ownership and Performance in Europe and US Banking – A comparison of Commercial, Co-operative & Savings Banks.
Yener Altunbas, Santiago Carbó y Phil Molyneux
- 181/2003 The Euro effect on the integration of the European stock markets.
Mónica Melle Hernández
- 182/2004 In search of complementarity in the innovation strategy: international R&D and external knowledge acquisition.
Bruno Cassiman, Reinhilde Veugelers
- 183/2004 Fijación de precios en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de suministro de agua.
M^a Ángeles García Valiñas
- 184/2004 Estimación de la economía sumergida en España: un modelo estructural de variables latentes.
Ángel Alañón Pardo, Miguel Gómez de Antonio
- 185/2004 Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción.
Joan Oriol Prats Cabrera
- 186/2004 Loan bankers' decisions and sensitivity to the audit report using the belief revision model.
Andrés Guiral Contreras and José A. Gonzalo Angulo
- 187/2004 El modelo de Black, Derman y Toy en la práctica. Aplicación al mercado español.
Marta Tolentino García-Abadillo y Antonio Díaz Pérez
- 188/2004 Does market competition make banks perform well?.
Mónica Melle
- 189/2004 Efficiency differences among banks: external, technical, internal, and managerial
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso

- 190/2004 Una aproximación al análisis de los costes de la esquizofrenia en España: los modelos jerárquicos bayesianos
F. J. Vázquez-Polo, M. A. Negrín, J. M. Cavasés, E. Sánchez y grupo RIRAG
- 191/2004 Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis
Javier González-Benito y Óscar González-Benito
- 192/2004 Economic risk to beneficiaries in notional defined contribution accounts (NDCs)
Carlos Vidal-Meliá, Inmaculada Domínguez-Fabian y José Enrique Devesa-Carpio
- 193/2004 Sources of efficiency gains in port reform: non parametric malmquist decomposition tfp index for Mexico
Antonio Estache, Beatriz Tovar de la Fé y Lourdes Trujillo
- 194/2004 Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles
Alfredo Ciriaco Fernández y Rafael Santamaría Aquilué
- 195/2005 El modelo de revisión de creencias como aproximación psicológica a la formación del juicio del auditor sobre la gestión continuada
Andrés Guiral Contreras y Francisco Esteso Sánchez
- 196/2005 La nueva financiación sanitaria en España: descentralización y prospectiva
David Cantarero Prieto
- 197/2005 A cointegration analysis of the Long-Run supply response of Spanish agriculture to the common agricultural policy
José A. Mendez, Ricardo Mora y Carlos San Juan
- 198/2005 ¿Refleja la estructura temporal de los tipos de interés del mercado español preferencia por la liquidez?
Magdalena Massot Perelló y Juan M. Nave
- 199/2005 Análisis de impacto de los Fondos Estructurales Europeos recibidos por una economía regional: Un enfoque a través de Matrices de Contabilidad Social
M. Carmen Lima y M. Alejandro Cardenete
- 200/2005 Does the development of non-cash payments affect monetary policy transmission?
Santiago Carbó Valverde y Rafael López del Paso
- 201/2005 Firm and time varying technical and allocative efficiency: an application for port cargo handling firms
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar de la Fe y Lourdes Trujillo
- 202/2005 Contractual complexity in strategic alliances
Jeffrey J. Reuer y Africa Ariño
- 203/2005 Factores determinantes de la evolución del empleo en las empresas adquiridas por opa
Nuria Alcalde Fradejas y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 204/2005 Nonlinear Forecasting in Economics: a comparison between Comprehension Approach versus Learning Approach. An Application to Spanish Time Series
Elena Olmedo, Juan M. Valderas, Ricardo Gimeno and Lorenzo Escot

- 205/2005 Precio de la tierra con presión urbana: un modelo para España
Esther Decimavilla, Carlos San Juan y Stefan Sperlich
- 206/2005 Interregional migration in Spain: a semiparametric analysis
Adolfo Maza y José Villaverde
- 207/2005 Productivity growth in European banking
Carmen Murillo-Melchor, José Manuel Pastor y Emili Tortosa-Ausina
- 208/2005 Explaining Bank Cost Efficiency in Europe: Environmental and Productivity Influences.
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso
- 209/2005 La elasticidad de sustitución intertemporal con preferencias no separables intratemporalmente: los casos de Alemania, España y Francia.
Elena Márquez de la Cruz, Ana R. Martínez Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 210/2005 Contribución de los efectos tamaño, book-to-market y momentum a la valoración de activos: el caso español.
Begoña Font-Belaire y Alfredo Juan Grau-Grau
- 211/2005 Permanent income, convergence and inequality among countries
José M. Pastor and Lorenzo Serrano
- 212/2005 The Latin Model of Welfare: Do 'Insertion Contracts' Reduce Long-Term Dependence?
Luis Ayala and Magdalena Rodríguez
- 213/2005 The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks
Manuel Illueca, José M. Pastor and Emili Tortosa-Ausina
- 214/2005 Dynamic network interconnection under consumer switching costs
Ángel Luis López Rodríguez
- 215/2005 La influencia del entorno socioeconómico en la realización de estudios universitarios: una aproximación al caso español en la década de los noventa
Marta Rahona López
- 216/2005 The valuation of spanish ipos: efficiency analysis
Susana Álvarez Otero
- 217/2005 On the generation of a regular multi-input multi-output technology using parametric output distance functions
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 218/2005 La gobernanza de los procesos parlamentarios: la organización industrial del congreso de los diputados en España
Gonzalo Caballero Miguez
- 219/2005 Determinants of bank market structure: Efficiency and political economy variables
Francisco González
- 220/2005 Agresividad de las órdenes introducidas en el mercado español: estrategias, determinantes y medidas de performance
David Abad Díaz

- 221/2005 Tendencia post-anuncio de resultados contables: evidencia para el mercado español
Carlos Forner Rodríguez, Joaquín Marhuenda Fructuoso y Sonia Sanabria García
- 222/2005 Human capital accumulation and geography: empirical evidence in the European Union
Jesús López-Rodríguez, J. Andrés Faiña y Jose Lopez Rodríguez
- 223/2005 Auditors' Forecasting in Going Concern Decisions: Framing, Confidence and Information Processing
Waymond Rodgers and Andrés Guiral
- 224/2005 The effect of Structural Fund spending on the Galician region: an assessment of the 1994-1999 and 2000-2006 Galician CSFs
José Ramón Cancelo de la Torre, J. Andrés Faiña and Jesús López-Rodríguez
- 225/2005 The effects of ownership structure and board composition on the audit committee activity: Spanish evidence
Carlos Fernández Méndez and Rubén Arrondo García
- 226/2005 Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan loss provisions
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 227/2005 Incumplimiento fiscal en el irpf (1993-2000): un análisis de sus factores determinantes
Alejandro Estellér Moré
- 228/2005 Region versus Industry effects: volatility transmission
Pilar Soriano Felipe and Francisco J. Climent Diranzo
- 229/2005 Concurrent Engineering: The Moderating Effect Of Uncertainty On New Product Development Success
Daniel Vázquez-Bustelo and Sandra Valle
- 230/2005 On zero lower bound traps: a framework for the analysis of monetary policy in the 'age' of central banks
Alfonso Palacio-Vera
- 231/2005 Reconciling Sustainability and Discounting in Cost Benefit Analysis: a methodological proposal
M. Carmen Almansa Sáez and Javier Calatrava Requena
- 232/2005 Can The Excess Of Liquidity Affect The Effectiveness Of The European Monetary Policy?
Santiago Carbó Valverde and Rafael López del Paso
- 233/2005 Inheritance Taxes In The Eu Fiscal Systems: The Present Situation And Future Perspectives.
Miguel Angel Barberán Lahuerta
- 234/2006 Bank Ownership And Informativeness Of Earnings.
Víctor M. González
- 235/2006 Developing A Predictive Method: A Comparative Study Of The Partial Least Squares Vs Maximum Likelihood Techniques.
Waymond Rodgers, Paul Pavlou and Andres Guiral.
- 236/2006 Using Compromise Programming for Macroeconomic Policy Making in a General Equilibrium Framework: Theory and Application to the Spanish Economy.
Francisco J. André, M. Alejandro Cardenete y Carlos Romero.

- 237/2006 Bank Market Power And Sme Financing Constraints.
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell.
- 238/2006 Trade Effects Of Monetary Agreements: Evidence For Oecd Countries.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano.
- 239/2006 The Quality Of Institutions: A Genetic Programming Approach.
Marcos Álvarez-Díaz y Gonzalo Caballero Miguez.
- 240/2006 La interacción entre el éxito competitivo y las condiciones del mercado doméstico como determinantes de la decisión de exportación en las Pymes.
Francisco García Pérez.
- 241/2006 Una estimación de la depreciación del capital humano por sectores, por ocupación y en el tiempo.
Inés P. Murillo.
- 242/2006 Consumption And Leisure Externalities, Economic Growth And Equilibrium Efficiency.
Manuel A. Gómez.
- 243/2006 Measuring efficiency in education: an analysis of different approaches for incorporating non-discretionary inputs.
Jose Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro y Javier Salinas-Jiménez
- 244/2006 Did The European Exchange-Rate Mechanism Contribute To The Integration Of Peripheral Countries?.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 245/2006 Intergenerational Health Mobility: An Empirical Approach Based On The Echp.
Marta Pascual and David Cantarero
- 246/2006 Measurement and analysis of the Spanish Stock Exchange using the Lyapunov exponent with digital technology.
Salvador Rojí Ferrari and Ana Gonzalez Marcos
- 247/2006 Testing For Structural Breaks In Variance With additive Outliers And Measurement Errors.
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 248/2006 The Cost Of Market Power In Banking: Social Welfare Loss Vs. Cost Inefficiency.
Joaquín Maudos and Juan Fernández de Guevara
- 249/2006 Elasticidades de largo plazo de la demanda de vivienda: evidencia para España (1885-2000).
Desiderio Romero Jordán, José Félix Sanz Sanz y César Pérez López
- 250/2006 Regional Income Disparities in Europe: What role for location?.
Jesús López-Rodríguez and J. Andrés Faña
- 251/2006 Funciones abreviadas de bienestar social: Una forma sencilla de simultaneizar la medición de la eficiencia y la equidad de las políticas de gasto público.
Nuria Badenes Plá y Daniel Santín González
- 252/2006 "The momentum effect in the Spanish stock market: Omitted risk factors or investor behaviour?".
Luis Muga and Rafael Santamaría
- 253/2006 Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita.
Jordi Perdiguero García

- 254/2006 Desigualdad regional en España: renta permanente versus renta corriente.
José M. Pastor, Empar Pons y Lorenzo Serrano
- 255/2006 Environmental implications of organic food preferences: an application of the impure public goods model.
Ana Maria Aldanondo-Ochoa y Carmen Almansa-Sáez
- 256/2006 Family tax credits versus family allowances when labour supply matters: Evidence for Spain.
José Felix Sanz-Sanz, Desiderio Romero-Jordán y Santiago Álvarez-García
- 257/2006 La internacionalización de la empresa manufacturera española: efectos del capital humano genérico y específico.
José López Rodríguez
- 258/2006 Evaluación de las migraciones interregionales en España, 1996-2004.
María Martínez Torres
- 259/2006 Efficiency and market power in Spanish banking.
Rolf Färe, Shawna Grosskopf y Emili Tortosa-Ausina.
- 260/2006 Asimetrías en volatilidad, beta y contagios entre las empresas grandes y pequeñas cotizadas en la bolsa española.
Helena Chuliá y Hipòlit Torró.
- 261/2006 Birth Replacement Ratios: New Measures of Period Population Replacement.
José Antonio Ortega.
- 262/2006 Accidentes de tráfico, víctimas mortales y consumo de alcohol.
José M^a Arranz y Ana I. Gil.
- 263/2006 Análisis de la Presencia de la Mujer en los Consejos de Administración de las Mil Mayores Empresas Españolas.
Ruth Mateos de Cabo, Lorenzo Escot Mangas y Ricardo Gimeno Nogués.
- 264/2006 Crisis y Reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Las Limitaciones de la Política Económica en Europa.
Ignacio Álvarez Peralta.
- 265/2006 Have Child Tax Allowances Affected Family Size? A Microdata Study For Spain (1996-2000).
Jaime Vallés-Giménez y Anabel Zárate-Marco.
- 266/2006 Health Human Capital And The Shift From Foraging To Farming.
Paolo Rungo.
- 267/2006 Financiación Autonómica y Política de la Competencia: El Mercado de Gasolina en Canarias.
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero.
- 268/2006 El cumplimiento del Protocolo de Kyoto para los hogares españoles: el papel de la imposición sobre la energía.
Desiderio Romero-Jordán y José Félix Sanz-Sanz.
- 269/2006 Banking competition, financial dependence and economic growth
Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara
- 270/2006 Efficiency, subsidies and environmental adaptation of animal farming under CAP
Werner Kleinhanß, Carmen Murillo, Carlos San Juan y Stefan Sperlich

- 271/2006 Interest Groups, Incentives to Cooperation and Decision-Making Process in the European Union
A. Garcia-Lorenzo y Jesús López-Rodríguez
- 272/2006 Riesgo asimétrico y estrategias de momentum en el mercado de valores español
Luis Muga y Rafael Santamaría
- 273/2006 Valoración de capital-riesgo en proyectos de base tecnológica e innovadora a través de la teoría de opciones reales
Gracia Rubio Martín
- 274/2006 Capital stock and unemployment: searching for the missing link
Ana Rosa Martínez-Cañete, Elena Márquez de la Cruz, Alfonso Palacio-Vera and Inés Pérez-Soba Aguilar
- 275/2006 Study of the influence of the voters' political culture on vote decision through the simulation of a political competition problem in Spain
Sagrario Lantarón, Isabel Lillo, M^a Dolores López and Javier Rodrigo
- 276/2006 Investment and growth in Europe during the Golden Age
Antonio Cubel and M^a Teresa Sanchis
- 277/2006 Efectos de vincular la pensión pública a la inversión en cantidad y calidad de hijos en un modelo de equilibrio general
Robert Meneu Gaya
- 278/2006 El consumo y la valoración de activos
Elena Márquez y Belén Nieto
- 279/2006 Economic growth and currency crisis: A real exchange rate entropic approach
David Matesanz Gómez y Guillermo J. Ortega
- 280/2006 Three measures of returns to education: An illustration for the case of Spain
María Arrazola y José de Hevia
- 281/2006 Composition of Firms versus Composition of Jobs
Antoni Cunyat
- 282/2006 La vocación internacional de un holding tranviario belga: la Compagnie Mutuelle de Tramways, 1895-1918
Alberte Martínez López
- 283/2006 Una visión panorámica de las entidades de crédito en España en la última década.
Constantino García Ramos
- 284/2006 Foreign Capital and Business Strategies: a comparative analysis of urban transport in Madrid and Barcelona, 1871-1925
Alberte Martínez López
- 285/2006 Los intereses belgas en la red ferroviaria catalana, 1890-1936
Alberte Martínez López
- 286/2006 The Governance of Quality: The Case of the Agrifood Brand Names
Marta Fernández Barcala, Manuel González-Díaz y Emmanuel Raynaud
- 287/2006 Modelling the role of health status in the transition out of malthusian equilibrium
Paolo Rungo, Luis Currais and Berta Rivera
- 288/2006 Industrial Effects of Climate Change Policies through the EU Emissions Trading Scheme
Xavier Labandeira and Miguel Rodríguez

- 289/2006 Globalisation and the Composition of Government Spending: An analysis for OECD countries
Norman Gemmell, Richard Kneller and Ismael Sanz
- 290/2006 La producción de energía eléctrica en España: Análisis económico de la actividad tras la liberalización del Sector Eléctrico
Fernando Hernández Martínez
- 291/2006 Further considerations on the link between adjustment costs and the productivity of R&D investment: evidence for Spain
Desiderio Romero-Jordán, José Félix Sanz-Sanz and Inmaculada Álvarez-Ayuso
- 292/2006 Una teoría sobre la contribución de la función de compras al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 293/2006 Agility drivers, enablers and outcomes: empirical test of an integrated agile manufacturing model
Daniel Vázquez-Bustelo, Lucía Avella and Esteban Fernández
- 294/2006 Testing the parametric vs the semiparametric generalized mixed effects models
María José Lombardía and Stefan Sperlich
- 295/2006 Nonlinear dynamics in energy futures
Mariano Matilla-García
- 296/2006 Estimating Spatial Models By Generalized Maximum Entropy Or How To Get Rid Of W
Esteban Fernández Vázquez, Matías Mayor Fernández and Jorge Rodríguez-Valez
- 297/2006 Optimización fiscal en las transmisiones lucrativas: análisis metodológico
Félix Domínguez Barrero
- 298/2006 La situación actual de la banca online en España
Francisco José Climent Diranzo y Alexandre Momparler Pechuán
- 299/2006 Estrategia competitiva y rendimiento del negocio: el papel mediador de la estrategia y las capacidades productivas
Javier González Benito y Isabel Suárez González
- 300/2006 A Parametric Model to Estimate Risk in a Fixed Income Portfolio
Pilar Abad and Sonia Benito
- 301/2007 Análisis Empírico de las Preferencias Sociales Respecto del Gasto en Obra Social de las Cajas de Ahorros
Alejandro Esteller-Moré, Jonathan Jorba Jiménez y Albert Solé-Ollé
- 302/2007 Assessing the enlargement and deepening of regional trading blocs: The European Union case
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 303/2007 ¿Es la Franquicia un Medio de Financiación?: Evidencia para el Caso Español
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 304/2007 On the Finite-Sample Biases in Nonparametric Testing for Variance Constancy
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 305/2007 Spain is Different: Relative Wages 1989-98
José Antonio Carrasco Gallego

- 306/2007 Poverty reduction and SAM multipliers: An evaluation of public policies in a regional framework
Francisco Javier De Miguel-Vélez y Jesús Pérez-Mayo
- 307/2007 La Eficiencia en la Gestión del Riesgo de Crédito en las Cajas de Ahorro
Marcelino Martínez Cabrera
- 308/2007 Optimal environmental policy in transport: unintended effects on consumers' generalized price
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 309/2007 Agricultural Productivity in the European Regions: Trends and Explanatory Factors
Roberto Ezcurra, Belen Iraizoz, Pedro Pascual and Manuel Rapún
- 310/2007 Long-run Regional Population Divergence and Modern Economic Growth in Europe: a Case Study of Spain
María Isabel Ayuda, Fernando Collantes and Vicente Pinilla
- 311/2007 Financial Information effects on the measurement of Commercial Banks' Efficiency
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 312/2007 Neutralidad e incentivos de las inversiones financieras en el nuevo IRPF
Félix Domínguez Barrero
- 313/2007 The Effects of Corporate Social Responsibility Perceptions on The Valuation of Common Stock
Waymond Rodgers , Helen Choy and Andres Guiral-Contreras
- 314/2007 Country Creditor Rights, Information Sharing and Commercial Banks' Profitability Persistence across the world
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 315/2007 ¿Es Relevante el Déficit Corriente en una Unión Monetaria? El Caso Español
Javier Blanco González y Ignacio del Rosal Fernández
- 316/2007 The Impact of Credit Rating Announcements on Spanish Corporate Fixed Income Performance: Returns, Yields and Liquidity
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 317/2007 Indicadores de Lealtad al Establecimiento y Formato Comercial Basados en la Distribución del Presupuesto
Cesar Augusto Bustos Reyes y Óscar González Benito
- 318/2007 Migrants and Market Potential in Spain over The XXth Century: A Test Of The New Economic Geography
Daniel A. Tirado, Jordi Pons, Elisenda Paluzie and Javier Silvestre
- 319/2007 El Impacto del Coste de Oportunidad de la Actividad Emprendedora en la Intención de los Ciudadanos Europeos de Crear Empresas
Luis Miguel Zapico Aldeano
- 320/2007 Los belgas y los ferrocarriles de vía estrecha en España, 1887-1936
Alberte Martínez López
- 321/2007 Competición política bipartidista. Estudio geométrico del equilibrio en un caso ponderado
Isabel Lillo, M^a Dolores López y Javier Rodrigo
- 322/2007 Human resource management and environment management systems: an empirical study
M^a Concepción López Fernández, Ana M^a Serrano Bedía and Gema García Piqueres

- 323/2007 Wood and industrialization. evidence and hypotheses from the case of Spain, 1860-1935.
Iñaki Iriarte-Goñi and María Isabel Ayuda Bosque
- 324/2007 New evidence on long-run monetary neutrality.
J. Cunado, L.A. Gil-Alana and F. Perez de Gracia
- 325/2007 Monetary policy and structural changes in the volatility of us interest rates.
Juncal Cuñado, Javier Gomez Biscarri and Fernando Perez de Gracia
- 326/2007 The productivity effects of intrafirm diffusion.
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez and Sergio Palomas
- 327/2007 Unemployment duration, layoffs and competing risks.
J.M. Arranz, C. García-Serrano and L. Toharia
- 328/2007 El grado de cobertura del gasto público en España respecto a la UE-15
Nuria Rueda, Begoña Barruso, Carmen Calderón y M^a del Mar Herrador
- 329/2007 The Impact of Direct Subsidies in Spain before and after the CAP'92 Reform
Carmen Murillo, Carlos San Juan and Stefan Sperlich
- 330/2007 Determinants of post-privatisation performance of Spanish divested firms
Laura Cabeza García and Silvia Gómez Ansón
- 331/2007 ¿Por qué deciden diversificar las empresas españolas? Razones oportunistas versus razones económicas
Almudena Martínez Campillo
- 332/2007 Dynamical Hierarchical Tree in Currency Markets
Juan Gabriel Brida, David Matesanz Gómez and Wiston Adrián Risso
- 333/2007 Los determinantes sociodemográficos del gasto sanitario. Análisis con microdatos individuales
Ana María Angulo, Ramón Barberán, Pilar Egea y Jesús Mur
- 334/2007 Why do companies go private? The Spanish case
Inés Pérez-Soba Aguilar
- 335/2007 The use of gis to study transport for disabled people
Verónica Cañal Fernández
- 336/2007 The long run consequences of M&A: An empirical application
Cristina Bernad, Lucio Fuentelsaz and Jaime Gómez
- 337/2007 Las clasificaciones de materias en economía: principios para el desarrollo de una nueva clasificación
Valentín Edo Hernández
- 338/2007 Reforming Taxes and Improving Health: A Revenue-Neutral Tax Reform to Eliminate Medical and Pharmaceutical VAT
Santiago Álvarez-García, Carlos Pestana Barros y Juan Prieto-Rodríguez
- 339/2007 Impacts of an iron and steel plant on residential property values
Celia Bilbao-Terol
- 340/2007 Firm size and capital structure: Evidence using dynamic panel data
Victor M. González and Francisco González

- 341/2007 ¿Cómo organizar una cadena hotelera? La elección de la forma de gobierno
Marta Fernández Barcala y Manuel González Díaz
- 342/2007 Análisis de los efectos de la decisión de diversificar: un contraste del marco teórico “Agencia-
Stewardship”
Almudena Martínez Campillo y Roberto Fernández Gago
- 343/2007 Selecting portfolios given multiple eurostoxx-based uncertainty scenarios: a stochastic goal pro-
gramming approach from fuzzy betas
Enrique Ballester, Blanca Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra and Amelia Bilbao-Terol
- 344/2007 “El bienestar de los inmigrantes y los factores implicados en la decisión de emigrar”
Anastasia Hernández Alemán y Carmelo J. León
- 345/2007 Governance Decisions in the R&D Process: An Integrative Framework Based on TCT and Know-
ledge View of The Firm.
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 346/2007 Diferencias salariales entre empresas públicas y privadas. El caso español
Begoña Cueto y Nuria Sánchez- Sánchez
- 347/2007 Effects of Fiscal Treatments of Second Home Ownership on Renting Supply
Celia Bilbao Terol and Juan Prieto Rodríguez
- 348/2007 Auditors’ ethical dilemmas in the going concern evaluation
Andres Guiral, Waymond Rodgers, Emiliano Ruiz and Jose A. Gonzalo
- 349/2007 Convergencia en capital humano en España. Un análisis regional para el periodo 1970-2004
Susana Morales Sequera y Carmen Pérez Esparrells
- 350/2007 Socially responsible investment: mutual funds portfolio selection using fuzzy multiobjective pro-
gramming
Blanca M^a Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra , Amelia Bilbao-Terol and M^a Victoria Rodríguez-
Uría
- 351/2007 Persistencia del resultado contable y sus componentes: implicaciones de la medida de ajustes por
devengo
Raúl Iñiguez Sánchez y Francisco Poveda Fuentes
- 352/2007 Wage Inequality and Globalisation: What can we Learn from the Past? A General Equilibrium
Approach
Concha Betrán, Javier Ferri and Maria A. Pons
- 353/2007 Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa
Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz
- 354/2007 Convergencia regional en renta y bienestar en España
Robert Meneu Gaya
- 355/2007 Tributación ambiental: Estado de la Cuestión y Experiencia en España
Ana Carrera Poncela
- 356/2007 Salient features of dependence in daily us stock market indices
Luis A. Gil-Alana, Juncal Cuñado and Fernando Pérez de Gracia
- 357/2007 La educación superior: ¿un gasto o una inversión rentable para el sector público?
Inés P. Murillo y Francisco Pedraja

- 358/2007 Effects of a reduction of working hours on a model with job creation and job destruction
Emilio Domínguez, Miren Ullibarri y Idoya Zabaleta
- 359/2007 Stock split size, signaling and earnings management: Evidence from the Spanish market
José Yagüe, J. Carlos Gómez-Sala and Francisco Poveda-Fuentes
- 360/2007 Modelización de las expectativas y estrategias de inversión en mercados de derivados
Begoña Font-Belaire
- 361/2008 Trade in capital goods during the golden age, 1953-1973
M^a Teresa Sanchis and Antonio Cubel
- 362/2008 El capital económico por riesgo operacional: una aplicación del modelo de distribución de pérdidas
Enrique José Jiménez Rodríguez y José Manuel Fera Domínguez
- 363/2008 The drivers of effectiveness in competition policy
Joan-Ramon Borrell and Juan-Luis Jiménez
- 364/2008 Corporate governance structure and board of directors remuneration policies: evidence from Spain
Carlos Fernández Méndez, Rubén Arrondo García and Enrique Fernández Rodríguez
- 365/2008 Beyond the disciplinary role of governance: how boards and donors add value to Spanish foundations
Pablo De Andrés Alonso, Valentín Azofra Palenzuela y M. Elena Romero Merino
- 366/2008 Complejidad y perfeccionamiento contractual para la contención del oportunismo en los acuerdos de franquicia
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 367/2008 Inestabilidad y convergencia entre las regiones europeas
Jesús Mur, Fernando López y Ana Angulo
- 368/2008 Análisis espacial del cierre de explotaciones agrarias
Ana Aldanondo Ochoa, Carmen Almansa Sáez y Valero Casanovas Oliva
- 369/2008 Cross-Country Efficiency Comparison between Italian and Spanish Public Universities in the period 2000-2005
Tommaso Agasisti and Carmen Pérez Esparrells
- 370/2008 El desarrollo de la sociedad de la información en España: un análisis por comunidades autónomas
María Concepción García Jiménez y José Luis Gómez Barroso
- 371/2008 El medioambiente y los objetivos de fabricación: un análisis de los modelos estratégicos para su consecución
Lucía Avella Camarero, Esteban Fernández Sánchez y Daniel Vázquez-Bustelo
- 372/2008 Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence
Víctor M. González and Francisco González
- 373/2008 Generalización del concepto de equilibrio en juegos de competición política
M^a Dolores López González y Javier Rodrigo Hitos
- 374/2008 Smooth Transition from Fixed Effects to Mixed Effects Models in Multi-level regression Models
María José Lombardía and Stefan Sperlich

- 375/2008 A Revenue-Neutral Tax Reform to Increase Demand for Public Transport Services
Carlos Pestana Barros and Juan Prieto-Rodríguez
- 376/2008 Measurement of intra-distribution dynamics: An application of different approaches to the European regions
Adolfo Maza, María Hierro and José Villaverde
- 377/2008 Migración interna de extranjeros y ¿nueva fase en la convergencia?
María Hierro y Adolfo Maza
- 378/2008 Efectos de la Reforma del Sector Eléctrico: Modelización Teórica y Experiencia Internacional
Ciro Eduardo Bazán Navarro
- 379/2008 A Non-Parametric Independence Test Using Permutation Entropy
Mariano Matilla-García and Manuel Ruiz Marín
- 380/2008 Testing for the General Fractional Unit Root Hypothesis in the Time Domain
Uwe Hassler, Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 381/2008 Multivariate gram-charlier densities
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez and Javier Perote
- 382/2008 Analyzing Semiparametrically the Trends in the Gender Pay Gap - The Example of Spain
Ignacio Moral-Arce, Stefan Sperlich, Ana I. Fernández-Saínz and Maria J. Roca
- 383/2008 A Cost-Benefit Analysis of a Two-Sided Card Market
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey, José Manuel Liñares Zegarra and Francisco Rodríguez Fernández
- 384/2008 A Fuzzy Bicriteria Approach for Journal Deselection in a Hospital Library
M. L. López-Avello, M. V. Rodríguez-Uría, B. Pérez-Gladish, A. Bilbao-Terol, M. Arenas-Parra
- 385/2008 Valoración de las grandes corporaciones farmacéuticas, a través del análisis de sus principales intangibles, con el método de opciones reales
Gracia Rubio Martín y Prosper Lamothe Fernández
- 386/2008 El marketing interno como impulsor de las habilidades comerciales de las pyme españolas: efectos en los resultados empresariales
M^a Leticia Santos Vijande, M^a José Sanzo Pérez, Nuria García Rodríguez y Juan A. Trespalacios Gutiérrez
- 387/2008 Understanding Warrants Pricing: A case study of the financial market in Spain
David Abad y Belén Nieto
- 388/2008 Aglomeración espacial, Potencial de Mercado y Geografía Económica: Una revisión de la literatura
Jesús López-Rodríguez y J. Andrés Faíña
- 389/2008 An empirical assessment of the impact of switching costs and first mover advantages on firm performance
Jaime Gómez, Juan Pablo Maícas
- 390/2008 Tender offers in Spain: testing the wave
Ana R. Martínez-Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar

- 391/2008 La integración del mercado español a finales del siglo XIX: los precios del trigo entre 1891 y 1905
Mariano Matilla García, Pedro Pérez Pascual y Basilio Sanz Carnero
- 392/2008 Cuando el tamaño importa: estudio sobre la influencia de los sujetos políticos en la balanza de bienes y servicios
Alfonso Echazarra de Gregorio
- 393/2008 Una visión cooperativa de las medidas ante el posible daño ambiental de la desalación
Borja Montaña Sanz
- 394/2008 Efectos externos del endeudamiento sobre la calificación crediticia de las Comunidades Autónomas
Andrés Leal Marcos y Julio López Laborda
- 395/2008 Technical efficiency and productivity changes in Spanish airports: A parametric distance functions approach
Beatriz Tovar & Roberto Rendeiro Martín-Cejas
- 396/2008 Network analysis of exchange data: Interdependence drives crisis contagion
David Matesanz Gómez & Guillermo J. Ortega
- 397/2008 Explaining the performance of Spanish privatised firms: a panel data approach
Laura Cabeza Garcia and Silvia Gomez Anson
- 398/2008 Technological capabilities and the decision to outsource R&D services
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 399/2008 Hybrid Risk Adjustment for Pharmaceutical Benefits
Manuel García-Goñi, Pere Ibern & José María Inoriza
- 400/2008 The Team Consensus–Performance Relationship and the Moderating Role of Team Diversity
José Henrique Dieguez, Javier González-Benito and Jesús Galende
- 401/2008 The institutional determinants of CO₂ emissions: A computational modelling approach using Artificial Neural Networks and Genetic Programming
Marcos Álvarez-Díaz , Gonzalo Caballero Miguez and Mario Soliño
- 402/2008 Alternative Approaches to Include Exogenous Variables in DEA Measures: A Comparison Using Monte Carlo
José Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín-González
- 403/2008 Efecto diferencial del capital humano en el crecimiento económico andaluz entre 1985 y 2004: comparación con el resto de España
M^a del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado y M^a de la Palma Gómez-Calero Valdés
- 404/2008 Análisis de fusiones, variaciones conjeturales y la falacia del estimador en diferencias
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 405/2008 Política fiscal en la ue: ¿basta con los estabilizadores automáticos?
Jorge Uxó González y M^a Jesús Arroyo Fernández
- 406/2008 Papel de la orientación emprendedora y la orientación al mercado en el éxito de las empresas
Óscar González-Benito, Javier González-Benito y Pablo A. Muñoz-Gallego
- 407/2008 La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la unión europea
Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García

- 408/2008 The environment as a determinant factor of the purchasing and supply strategy: an empirical analysis
Dr. Javier González-Benito y MS Duilio Reis da Rocha
- 409/2008 Cooperation for innovation: the impact on innovatory effort
Gloria Sánchez González and Liliana Herrera
- 410/2008 Spanish post-earnings announcement drift and behavioral finance models
Carlos Forner and Sonia Sanabria
- 411/2008 Decision taking with external pressure: evidence on football manager dismissals in argentina and their consequences
Ramón Flores, David Forrest and Juan de Dios Tena
- 412/2008 Comercio agrario latinoamericano, 1963-2000: aplicación de la ecuación gravitacional para flujos desagregados de comercio
Raúl Serrano y Vicente Pinilla
- 413/2008 Voter heuristics in Spain: a descriptive approach elector decision
José Luís Sáez Lozano and Antonio M. Jaime Castillo
- 414/2008 Análisis del efecto área de salud de residencia sobre la utilización y acceso a los servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma Canaria
Ignacio Abásolo Alessón, Lidia García Pérez, Raquel Aguiar Ibáñez y Asier Amador Robayna
- 415/2008 Impact on competitive balance from allowing foreign players in a sports league: an analytical model and an empirical test
Ramón Flores, David Forrest & Juan de Dios Tena
- 416/2008 Organizational innovation and productivity growth: Assessing the impact of outsourcing on firm performance
Alberto López
- 417/2008 Value Efficiency Analysis of Health Systems
Eduardo González, Ana Cárcaba & Juan Ventura
- 418/2008 Equidad en la utilización de servicios sanitarios públicos por comunidades autónomas en España: un análisis multinivel
Ignacio Abásolo, Jaime Pinilla, Miguel Negrín, Raquel Aguiar y Lidia García
- 419/2008 Piedras en el camino hacia Bolonia: efectos de la implantación del EEES sobre los resultados académicos
Carmen Florido, Juan Luis Jiménez e Isabel Santana
- 420/2008 The welfare effects of the allocation of airlines to different terminals
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 421/2008 How bank capital buffers vary across countries. The influence of cost of deposits, market power and bank regulation
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 422/2008 Analysing health limitations in spain: an empirical approach based on the european community household panel
Marta Pascual and David Cantarero

- 423/2008 Regional productivity variation and the impact of public capital stock: an analysis with spatial interaction, with reference to Spain
Miguel Gómez-Antonio and Bernard Fingleton
- 424/2008 Average effect of training programs on the time needed to find a job. The case of the training schools program in the south of Spain (Seville, 1997-1999).
José Manuel Cansino Muñoz-Repiso and Antonio Sánchez Braza
- 425/2008 Medición de la eficiencia y cambio en la productividad de las empresas distribuidoras de electricidad en Perú después de las reformas
Raúl Pérez-Reyes y Beatriz Tovar
- 426/2008 Acercando posturas sobre el descuento ambiental: sondeo Delphi a expertos en el ámbito internacional
Carmen Almansa Sáez y José Miguel Martínez Paz
- 427/2008 Determinants of abnormal liquidity after rating actions in the Corporate Debt Market
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 428/2008 Export led-growth and balance of payments constrained. New formalization applied to Cuban commercial regimes since 1960
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude and Isis Mañalich Gálvez
- 429/2008 La deuda implícita y el desequilibrio financiero-actuarial de un sistema de pensiones. El caso del régimen general de la seguridad social en España
José Enrique Devesa Carpio y Mar Devesa Carpio
- 430/2008 Efectos de la descentralización fiscal sobre el precio de los carburantes en España
Desiderio Romero Jordán, Marta Jorge García-Inés y Santiago Álvarez García
- 431/2008 Euro, firm size and export behavior
Silviano Esteve-Pérez, Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero and José Antonio Martínez-Serrano
- 432/2008 Does social spending increase support for free trade in advanced democracies?
Ismael Sanz, Ferran Martínez i Coma and Federico Steinberg
- 433/2008 Potencial de Mercado y Estructura Espacial de Salarios: El Caso de Colombia
Jesús López-Rodríguez y Maria Cecilia Acevedo
- 434/2008 Persistence in Some Energy Futures Markets
Juncal Cunado, Luis A. Gil-Alana and Fernando Pérez de Gracia
- 435/2008 La inserción financiera externa de la economía francesa: inversores institucionales y nueva gestión empresarial
Ignacio Álvarez Peralta
- 436/2008 ¿Flexibilidad o rigidez salarial en España?: un análisis a escala regional
Ignacio Moral Arce y Adolfo Maza Fernández
- 437/2009 Intangible relationship-specific investments and the performance of r&d outsourcing agreements
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro F. Guillén
- 438/2009 Friendly or Controlling Boards?
Pablo de Andrés Alonso & Juan Antonio Rodríguez Sanz

- 439/2009 La sociedad Trenor y Cía. (1838-1926): un modelo de negocio industrial en la España del siglo XIX
Amparo Ruiz Llopis
- 440/2009 Continental bias in trade
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez Serrano
- 441/2009 Determining operational capital at risk: an empirical application to the retail banking
Enrique José Jiménez-Rodríguez, José Manuel Fera-Domínguez & José Luis Martín-Marín
- 442/2009 Costes de mitigación y escenarios post-kyoto en España: un análisis de equilibrio general para España
Mikel González Ruiz de Eguino
- 443/2009 Las revistas españolas de economía en las bibliotecas universitarias: ranking, valoración del indicador y del sistema
Valentín Edo Hernández
- 444/2009 Convergencia económica en España y coordinación de políticas económicas. un estudio basado en la estructura productiva de las CC.AA.
Ana Cristina Mingorance Arnáiz
- 445/2009 Instrumentos de mercado para reducir emisiones de co2: un análisis de equilibrio general para España
Mikel González Ruiz de Eguino
- 446/2009 El comercio intra e inter-regional del sector Turismo en España
Carlos Llano y Tamara de la Mata
- 447/2009 Efectos del incremento del precio del petróleo en la economía española: Análisis de cointegración y de la política monetaria mediante reglas de Taylor
Fernando Hernández Martínez
- 448/2009 Bologna Process and Expenditure on Higher Education: A Convergence Analysis of the EU-15
T. Agasisti, C. Pérez Esparrells, G. Catalano & S. Morales
- 449/2009 Global Economy Dynamics? Panel Data Approach to Spillover Effects
Gregory Daco, Fernando Hernández Martínez & Li-Wu Hsu
- 450/2009 Pricing levered warrants with dilution using observable variables
Isabel Abinzano & Javier F. Navas
- 451/2009 Information technologies and financial performance: The effect of technology diffusion among competitors
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez & Sergio Palomas
- 452/2009 A Detailed Comparison of Value at Risk in International Stock Exchanges
Pilar Abad & Sonia Benito
- 453/2009 Understanding offshoring: has Spain been an offshoring location in the nineties?
Belén González-Díaz & Rosario Gandoy
- 454/2009 Outsourcing decision, product innovation and the spatial dimension: Evidence from the Spanish footwear industry
José Antonio Belso-Martínez

- 455/2009 Does playing several competitions influence a team's league performance? Evidence from Spanish professional football
Andrés J. Picazo-Tadeo & Francisco González-Gómez
- 456/2009 Does accessibility affect retail prices and competition? An empirical application
Juan Luis Jiménez and Jordi Perdiguero
- 457/2009 Cash conversion cycle in smes
Sonia Baños-Caballero, Pedro J. García-Teruel and Pedro Martínez-Solano
- 458/2009 Un estudio sobre el perfil de hogares endeudados y sobreendeudados: el caso de los hogares vascos
Alazne Mujika Alberdi, Iñaki García Arrizabalaga y Juan José Gibaja Martíns
- 459/2009 Imposing monotonicity on outputs in parametric distance function estimations: with an application to the spanish educational production
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 460/2009 Key issues when using tax data for concentration analysis: an application to the Spanish wealth tax
José M^a Durán-Cabré and Alejandro Esteller-Moré
- 461/2009 ¿Se está rompiendo el mercado español? Una aplicación del enfoque de feldstein –horioka
Saúl De Vicente Queijeiro, José Luis Pérez Rivero y María Rosalía Vicente Cuervo
- 462/2009 Financial condition, cost efficiency and the quality of local public services
Manuel A. Muñiz & José L. Zafra
- 463/2009 Including non-cognitive outputs in a multidimensional evaluation of education production: an international comparison
Marián García Valiñas & Manuel Antonio Muñiz Pérez
- 464/2009 A political look into budget deficits. The role of minority governments and oppositions
Albert Falcó-Gimeno & Ignacio Jurado
- 465/2009 La simulación del cuadro de mando integral. Una herramienta de aprendizaje en la materia de contabilidad de gestión
Elena Urquía Grande, Clara Isabel Muñoz Colomina y Elisa Isabel Cano Montero
- 466/2009 Análisis histórico de la importancia de la industria de la desalinización en España
Borja Montaña Sanz
- 467/2009 The dynamics of trade and innovation: a joint approach
Silviano Esteve-Pérez & Diego Rodríguez
- 468/2009 Measuring international reference-cycles
Sonia de Lucas Santos, Inmaculada Álvarez Ayuso & M^a Jesús Delgado Rodríguez
- 469/2009 Measuring quality of life in Spanish municipalities
Eduardo González Fidalgo, Ana Cárcaba García, Juan Ventura Victoria & Jesús García García
- 470/2009 ¿Cómo se valoran las acciones españolas: en el mercado de capitales doméstico o en el europeo?
Begoña Font Belaire y Alfredo Juan Grau Grau
- 471/2009 Patterns of e-commerce adoption and intensity. evidence for the european union-27
María Rosalía Vicente & Ana Jesús López

- 472/2009 On measuring the effect of demand uncertainty on costs: an application to port terminals
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar & Alan Wall
- 473/2009 Order of market entry, market and technological evolution and firm competitive performance
Jaime Gomez, Gianvito Lanzolla & Juan Pablo Maicas
- 474/2009 La Unión Económica y Monetaria Europea en el proceso exportador de Castilla y León (1993-2007): un análisis de datos de panel
Almudena Martínez Campillo y M^a del Pilar Sierra Fernández
- 475/2009 Do process innovations boost SMEs productivity growth?
Juan A. Mañez, María E. Rochina Barrachina, Amparo Sanchis Llopis & Juan A. Sanchis Llopis
- 476/2009 Incertidumbre externa y elección del modo de entrada en el marco de la inversión directa en el exterior
Cristina López Duarte y Marta M^a Vidal Suárez
- 477/2009 Testing for structural breaks in factor loadings: an application to international business cycle
José Luis Cendejas Bueno, Sonia de Lucas Santos, Inmaculada Álvarez Ayuso & M^a Jesús Delgado Rodríguez
- 478/2009 ¿Esconde la rigidez de precios la existencia de colusión? El caso del mercado de carburantes en las Islas Canarias
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 479/2009 The poni test with structural breaks
Antonio Aznar & María-Isabel Ayuda
- 480/2009 Accuracy and reliability of Spanish regional accounts (CRE-95)
Verónica Cañal Fernández
- 481/2009 Estimating regional variations of R&D effects on productivity growth by entropy econometrics
Esteban Fernández-Vázquez y Fernando Rubiera-Morollón
- 482/2009 Why do local governments privatize the provision of water services? Empirical evidence from Spain
Francisco González-Gómez, Andrés J. Picazo-Tadeo & Jorge Guardiola
- 483/2009 Assessing the regional digital divide across the European Union-27
María Rosalía Vicente & Ana Jesús López
- 484/2009 Measuring educational efficiency and its determinants in Spain with parametric distance functions
José Manuel Cordero Ferrera, Eva Crespo Cebada & Daniel Santín González
- 485/2009 Spatial analysis of public employment services in the Spanish provinces
Patricia Suárez Cano & Matías Mayor Fernández
- 486/2009 Trade effects of continental and intercontinental preferential trade agreements
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 487/2009 Testing the accuracy of DEA for measuring efficiency in education under endogeneity
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 488/2009 Measuring efficiency in primary health care: the effect of exogenous variables on results
José Manuel Cordero Ferrera, Eva Crespo Cebada & Luis R. Murillo Zamorano

- 489/2009 Capital structure determinants in growth firms accessing venture funding
Marina Balboa, José Martí & Álvaro Tresierra
- 490/2009 Determinants of debt maturity structure across firm size
Victor M. González
- 491/2009 Análisis del efecto de la aplicación de las NIIF en la valoración de las salidas a bolsa
Susana Álvarez Otero y Eduardo Rodríguez Enríquez
- 492/2009 An analysis of urban size and territorial location effects on employment probabilities: the spanish case
Ana Viñuela-Jiménez, Fernando Rubiera-Morollón & Begoña Cueto
- 493/2010 Determinantes de la estructura de los consejos de administración en España
Isabel Acero Fraile y Nuria Alcalde Fradejas
- 494/2010 Performance and completeness in repeated inter-firm relationships: the case of franchising
Vanessa Solis-Rodriguez & Manuel Gonzalez-Diaz
- 495/2010 A Revenue-Based Frontier Measure of Banking Competition
Santiago Carbó, David Humphrey & Francisco Rodríguez
- 496/2010 Categorical segregation in social networks
Antoni Rubí-Barceló
- 497/2010 Beneficios ambientales no comerciales de la directiva marco del agua en condiciones de escasez: análisis económico para el Guadalquivir
Julia Martin-Ortega, Giacomo Giannoccaro y Julio Berbel Vecino
- 498/2010 Monetary integration and risk diversification in eu-15 sovereign debt markets
Juncal Cuñado & Marta Gómez-Puig
- 499/2010 The Marshall Plan and the Spanish autarky: A welfare loss analysis
José Antonio Carrasco Gallego
- 500/2010 The role of learning in firm R&D persistence
Juan A. Mañez, María E. Rochina-Barrachina, Amparo Sanchis-Llopis & Juan A. Sanchis-Llopis
- 501/2010 Is venture capital more than just money?
Marina Balboa, José Martí & Nina Zieling
- 502/2010 On the effects of supply strategy on business performance: do the relationships among generic competitive objectives matter?
Javier González-Benito
- 503/2010 Corporate cash holding and firm value
Cristina Martínez-Sola, Pedro J. García-Teruel & Pedro Martínez-Solano
- 504/2010 El impuesto de flujos de caja de sociedades: una propuesta de base imponible y su aproximación contable en España
Lourdes Jerez Barroso y Joaquín Teixeira Quirós
- 505/2010 The effect of technological, commercial and human resources on the use of new technology
Jaime Gómez & Pilar Vargas

- 506/2010 ¿Cómo ha afectado la fiscalidad a la rentabilidad de la inversión en vivienda en España?
Un análisis para el periodo 1996 y 2007
Jorge Onrubia Fernández y María del Carmen Rodado Ruiz
- 507/2010 Modelización de flujos en el análisis input-output a partir de la teoría de redes
Ana Salomé García Muñiz
- 508/2010 Export-led-growth hypothesis revisited. a balance of payments approach for Argentina, Brazil, Chile and Mexico
David Matesanz Gómez & Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude
- 509/2010 Realised hedge ratio properties, performance and implications for risk management: evidence from the spanish ibex 35 spot and futures markets
David G McMillan & Raquel Quiroga García
- 510/2010 Do we sack the manager... or is it better not to? Evidence from Spanish professional football
Francisco González-Gómez, Andrés J. Picazo-Tadeo & Miguel Á. García-Rubio
- 511/2010 Have Spanish port sector reforms during the last two decades been successful? A cost frontier approach
Ana Rodríguez-Álvarez & Beatriz Tovar
- 512/2010 Size & Regional Distribution of Financial Behavior Patterns in Spain
Juan Antonio Maroto Acín, Pablo García Estévez & Salvador Roji Ferrari
- 513/2010 The impact of public reforms on the productivity of the Spanish ports: a parametric distance function approach
Ramón Núñez-Sánchez & Pablo Coto-Millán
- 514/2010 Trade policy versus institutional trade barriers: an application using “good old” ols
Laura Márquez-Ramos, Inmaculada Martínez-Zarzoso & Celestino Suárez-Burguet
- 515/2010 The “Double Market” approach in venture capital and private equity activity: the case of Europe
Marina Balboa & José Martí
- 516/2010 International accounting differences and earnings smoothing in the banking industry
Marina Balboa, Germán López-Espinosa & Antonio Rubia
- 517/2010 Convergence in car prices among European countries
Simón Sosvilla-Rivero & Salvador Gil-Pareja
- 518/2010 Effects of process and product-oriented innovations on employee downsizing
José David Vicente-Lorente & José Ángel Zúñiga-Vicente
- 519/2010 Inequality, the politics of redistribution and the tax-mix
Jenny De Freitas
- 520/2010 Efectos del desajuste educativo sobre el rendimiento privado de la educación: un análisis para el caso español (1995-2006)
Inés P. Murillo, Marta Rahona y M^a del Mar Salinas
- 521/2010 Structural breaks and real convergence in opec countries
Juncal Cuñado
- 522/2010 Human Capital, Geographical location and Policy Implications: The case of Romania
Jesús López-Rodríguez, Andres Faiña y Bolea Cosmin-Gabriel

- 523/2010 Organizational unlearning context fostering learning for customer capital through time: lessons from SMEs in the telecommunications industry
Anthony K. P. Wensley, Antonio Leal-Millán, Gabriel Cepeda-Carrión & Juan Gabriel Cegarra-Navarro
- 524/2010 The governance threshold in international trade flows
Marta Felis-Rota
- 525/2010 The intensive and extensive margins of trade decomposing exports growth differences across Spanish regions
Asier Minondo Uribe-Etxebarria & Francisco Requena Silvente
- 526/2010 Why do firms locate r&d outsourcing agreements offshore? the role of ownership, location, and externalization advantages
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro f. Guillén
- 527/2010 Corporate Taxation and the Productivity and Investment Performance of Heterogeneous Firms: Evidence from OECD Firm-Level Data
Norman Gemmell, Richard Kneller, Ismael Sanz & José Félix Sanz-Sanz
- 528/2010 Modelling Personal Income Taxation in Spain: Revenue Elasticities and Regional Comparisons
John Creedy & José Félix Sanz-Sanz
- 529/2010 Mind the Remoteness!. Income disparities across Japanese Prefectures
Jesús López-Rodríguez, Daisuke Nakamura
- 530/2010 El nuevo sistema de financiación autonómica: descripción, estimación empírica y evaluación
Antoni Zabalza y Julio López Laborda
- 531/2010 Markups, bargaining power and offshoring: an empirical assessment
Lourdes Moreno & Diego Rodríguez
- 532/2010 The snp-dcc model: a new methodology for risk management and forecasting
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez & Javier Perote
- 533/2010 El uso del cuadro de mando integral y del presupuesto en la gestión estratégica de los hospitales públicos
David Naranjo Gil
- 534/2010 Análisis de la efectividad de las prácticas de trabajo de alta implicación en las fábricas españolas
Daniel Vázquez-Bustelo y Lucía Avella Camarero
- 535/2010 Energía, innovación y transporte: la electrificación de los tranvías en España, 1896-1935
Alberte Martínez López
- 536/2010 La ciudad como negocio: gas y empresa en una región española, Galicia 1850-1936
Alberte Martínez López y Jesús Mirás Araujo
- 537/2010 To anticipate or not to anticipate? A comparative analysis of opportunistic early elections and incumbents' economic performance
Pedro Riera Sagrera
- 538/2010 The impact of oil shocks on the Spanish economy
Ana Gómez-Loscos, Antonio Montañés & María Dolores Gadea

- 539/2010 The efficiency of public and publicly-subsidized high schools in Spain. evidence from pisa-2006
María Jesús Mancebón, Jorge Calero, Álvaro Choi & Domingo P. Ximénez-de-Embún
- 540/2010 Regulation as a way to force innovation: the biodiesel case
Jordi Perdigueró & Juan Luis Jiménez
- 541/2010 Pricing strategies of Spanish network carrier
Xavier Fageda, Juan Luis Jiménez & Jordi Perdigueró
- 542/2010 Papel del posicionamiento del distribuidor en la relación entre la marca de distribuidor y lealtad al establecimiento comercial
Oscar González-Benito y Mercedes Martos-Partal
- 543/2010 How Bank Market Concentration, Regulation, and Institutions Shape the Real Effects of Banking Crises
Ana I. Fernández, Francisco González & Nuria Suárez
- 544/2010 Una estimación del comercio interregional trimestral de bienes en España mediante técnicas de interpolación temporal
Nuria Gallego López, Carlos Llano Verduras y Julián Pérez García
- 545/2010 Puerto, empresas y ciudad: una aproximación histórica al caso de Las Palmas de Gran Canaria
Miguel Suárez, Juan Luis Jiménez y Daniel Castillo
- 546/2010 Multinationals in the motor vehicles industry: a general equilibrium analysis for a transition economy
Concepción Latorre & Antonio G. Gómez-Plana
- 547/2010 Core/periphery scientific collaboration networks among very similar researchers
Antoni Rubí-Barceló
- 548/2010 Basic R&D in vertical markets
Miguel González-Maestre & Luis M. Granero
- 549/2010 Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros?
Ana Rosa Fonseca Díaz, Elena Fernández Rodríguez y Antonio Martínez Arias
- 550/2010 Analyzing an absorptive capacity: Unlearning context and Information System Capabilities as catalysts for innovativeness
Gabriel Cepeda-Carrión, Juan Gabriel Cegarra-Navarro & Daniel Jimenez-Jimenez
- 551/2010 The resolution of banking crises and market discipline: international evidence
Elena Cubillas, Ana Rosa Fonseca & Francisco González
- 552/2010 A strategic approach to network value in information markets
Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido & Juan Pablo Maicas
- 553/2010 Accounting for the time pattern of remittances in the Spanish context
Alfonso Echazarra
- 554/2010 How to design franchise contracts: the role of contractual hazards and experience
Vanesa Solis-Rodriguez & Manuel Gonzalez-Diaz

- 555/2010 Una teoría integradora de la función de producción al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 556/2010 Height and economic development in Spain, 1850-1958
Ramón María-Dolores & José Miguel Martínez-Carrión
- 557/2010 Why do entrepreneurs use franchising as a financial tool? An agency explanation
Manuel González-Díaz & Vanesa Solís-Rodríguez
- 558/2010 Explanatory Factors of Urban Water Leakage Rates in Southern Spain Why do entrepreneurs use
franchising as a financial tool? An agency explanation
Francisco González-Gómez, Roberto Martínez-Espiñeira, Maria A. García-Valiñas & Miguel Á.
García Rubio
- 559/2010 Los rankings internacionales de las instituciones de educación superior y las clasificaciones uni-
versitarias en España: visión panorámica y prospectiva de futuro.
Carmen Pérez-Esparrells y José M^a Gómez-Sancho.
- 560/2010 Análisis de los determinantes de la transparencia fiscal: Evidencia empírica para los municipios
catalanes
Alejandro Esteller Moré y José Polo Otero
- 561/2010 Diversidad lingüística e inversión exterior: el papel de las barreras lingüísticas en los procesos de
adquisición internacional
Cristina López Duarte y Marta M^a Vidal Suárez