

**EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y DISTANCIA CULTURAL:
DISTINTAS APROXIMACIONES —HOFSTEDE,
SCHWARTZ, GLOBE**

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

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
DOCUMENTO DE TRABAJO
Nº 564/2010

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.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y DISTANCIA CULTURAL: DISTINTAS APROXIMACIONES —HOFSTEDE, SCHWARTZ, GLOBE

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

Resumen

En el presente trabajo se desarrolla un estudio sobre las diferentes aproximaciones y medidas de distancia cultural (DC) más frecuentemente utilizadas en la literatura sobre expansión internacional al objeto de analizar en que medida las mismas son coincidentes respecto a sus planteamientos. La realización de un análisis empírico sobre una muestra de proyectos de expansión internacional realizados por empresas españolas permite determinar en qué medida las diferentes aproximaciones al concepto de DC son convergentes cuando la nación considerada como referencia para estimar la DC es España. Adicionalmente, se analiza en qué grado la influencia de la DC sobre determinadas decisiones empresariales relacionadas con el proceso de expansión internacional depende de la medida de distancia cultural utilizada e, incluso, al país empleado como referencia al objeto de medir la DC entre las diversas naciones.

Palabras Clave: Distancia cultural, internacionalización, Hofstede, Schwartz, GLOBE

JEL: F21, F23, M16

Autor de contacto: Cristina López Duarte, Dpto. de Administración de Empresas, Facultad de Comercio, Turismo y Ciencias Sociales, Avda. Luis Moya Blanco, nº 261; 33203 Gijón, Asturias.
E-mail: clduarte@uniovi.es

*Universidad de Oviedo

Agradecimientos: Los autores agradecen el apoyo financiero proporcionado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (Proyecto Plan Nacional ECO09-7786).

INTRODUCCIÓN

En el marco de los procesos de crecimiento internacional, la distancia cultural (DC) existente entre dos naciones contribuye a incrementar la denominada “desventaja del extranjero” que la empresa que se expande debe afrontar al desarrollar un proceso empresarial en una nación distinta de la suya de origen.

En consecuencia, la DC constituye un factor ampliamente analizado en la literatura sobre expansión internacional, entendida como un factor susceptible de condicionar la senda de crecimiento internacional de la empresa, la elección de los mercados destino o la forma de implantarse en los mismos, entre otros aspectos —véase Harzing (2003) para una exhaustiva revisión al respecto. En relación con la forma elegida por la empresa al objeto de acceder al mercado receptor, resulta particularmente prolija la literatura que explora la influencia de la DC sobre la fórmula concreta elegida por las empresas para materializar los procesos de inversión directa en el exterior y, más en concreto, la elección del denominado modo de entrada que permite diferenciar entre filiales de plena propiedad (FPP) y empresas conjuntas (ECs). Si bien el estudio de tal decisión se ha llevado a cabo a partir de las premisas proporcionadas por diversos marcos teóricos¹, la evidencia empírica no aporta resultados concluyentes, lo cual parece deberse, entre otros factores, a razones metodológicas relacionadas con la forma de medir la DC —véanse Harzing (2003) y Shenkar (2001).

Es por ello que el objeto del presente trabajo radica en analizar las aproximaciones y medidas de DC más frecuentemente utilizadas en la literatura sobre crecimiento internacional y analizar desde una perspectiva empírica en qué medida las mismas coinciden respecto a sus planteamientos. Pretendemos, asimismo, constatar en qué medida los resultados relativos a la preferencia por determinadas fórmulas de impla internacional son inherentes de la medida utilizada e, incluso, al país empleado como referencia al objeto de medir la DC entre las diversas naciones.

Al objeto de desarrollar dicho análisis se utiliza una muestra de inversiones directas en el exterior realizadas por empresas españolas. El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma: en primer lugar se presentan las aproximaciones conceptuales y medidas de DC más frecuentemente utilizadas en la literatura al respecto —modelos desarrollados por Hofstede (1980), Schwartz (1994) y House *et al.* (2004), este último bajo el denominado proyecto GLOBE. El siguiente epígrafe presenta los principales rasgos de la muestra de inversiones utilizada en este trabajo. A continuación, se analiza el grado de similitud de las diferentes aproximaciones cuando se toma España como nación referencia al estimar las DC respecto a las diferentes naciones receptoras de inversión recogidas en la base de

¹ La Teoría de Costes de Transacción y la Teoría Institucional constituyen los marcos teóricos más frecuentemente utilizados.

datos, así como el grado de coherencia de los resultados cuando las diferentes aproximaciones son utilizadas al objeto de medir el efecto de la DC sobre la elección del modo de entrada. Una síntesis de las principales conclusiones alcanzadas cierra el trabajo.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La DC existente entre dos naciones refleja las diferencias existentes en determinados valores, normas y pautas de comportamiento entre las mismas (Shenkar, 2001). Ya en el desarrollo de su pionero modelo sobre las Etapas de Desarrollo del Proceso de Internacionalización, Johanson y Vahlne (1977) hacen referencia al concepto de DC entre dos naciones, vinculándola con todas las diferencias existentes entre las formas de pensar y actuar de sus respectivas poblaciones. Estas diferencias incrementan la desventaja del extranjero o dificultades que la empresa debe superar cuando pretende desarrollar sus actividades en un nuevo país. Por su parte, en su pionero trabajo sobre la elección de fórmulas de implantación en mercados extranjeros, Kogut y Singh (1988) definen la DC como “el grado en que las normas culturales en una empresa subsidiaria son diferentes de las de su empresa matriz”. En el marco de la literatura sobre Gestión Internacional, y siguiendo la aproximación de Barkema *et al.* (1997), la DC existente entre las naciones origen y destino de una IDE se traduce en un doble efecto para la empresa inversora: de un lado, en la necesidad de conocimiento y contacto sobre el país destino que le permita superar las ya mencionadas dificultades o desventajas del extranjero y, del otro, en una barrera que dificulta el flujo de conocimientos —y, consecuencia de ello, de otros flujos adicionales— entre la empresa inversora y sus potenciales interlocutores en la nación destino.

La influencia de la DC sobre la elección del modo de entrada vinculado a los procesos de IDE ha sido ampliamente analizada en la literatura —una reciente revisión de la misma puede encontrarse en Dow y Larimo (2009). Tal revisión muestra la existencia de evidencia empírica no concluyente, cuando no abiertamente contradictoria. Entre los factores que potencialmente pueden subyacer tras dicha heterogeneidad en los resultados se encuentra la utilización de diferentes aproximaciones y medidas al concepto de distancia cultural, así como la utilización de diferentes naciones consideradas como “referencia” al estimar las distancias entre naciones. Si bien la aproximación al concepto de distancia cultural más frecuentemente utilizada en la literatura al respecto es la basada en los trabajos de Hofstede (1980, 2001); en la literatura publicada en la última década se constata cierto grado de utilización de dos aproximaciones de desarrollo más reciente: el estudio desarrollado inicialmente por Schwartz (1994) y el denominado proyecto GLOBE (House *et al.*, 2004).

2.1. Distancia cultural: Diferentes aproximaciones

2.1.1 La aproximación tradicional a la Distancia Cultural: el análisis de Hofstede

Siguiendo a Hofstede (1980, 2001), se define “cultura” como la programación mental colectiva que diferencia a miembros de un grupo o categoría de personas de los de otros; en el caso de la cultura nacional, dicho grupo o categoría hace referencia a personas que comparten o han compartido un mismo ambiente social y/o nacional. En sentido estricto, el término cultura es más aplicable a sociedades que a naciones; si bien históricamente muchas naciones han desarrollado esquemas colectivos que permiten aproximar orientaciones culturales agregadas o promedios. En sus estudios, Hofstede define el término dimensión cultural como un aspecto de una cultura que puede ser medido en relación con otras culturas, identificando en un primer momento cuatro dimensiones básicas de cultura nacional (Hofstede, 1980): *Distancia al poder*, *Aversión a la incertidumbre*, *Individualismo* y *Masculinidad*. Los primeros trabajos desarrollados por Hofstede recogían información relativa a estas cuatro dimensiones para unos 50 países; no obstante, posteriores ampliaciones del mismo han permitido incrementar este número hasta 82. Un trabajo desarrollado por Hofstede y Bond (1988) permitió la identificación y medida de una quinta dimensión denominada *Orientación a largo plazo*, si bien la misma fue medida únicamente para un reducido número de naciones. Las dimensiones de distancia cultural se definen de la siguiente forma:

- 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. Así, un elevado nivel en esta dimensión indica que las desigualdades de poder y riqueza son consideradas aceptables dentro de la sociedad.
- La *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 enfrentan e intentan evitar situaciones no estructuradas; es decir, nuevas, desconocidas, sorprendentes o inusuales. Así, un elevado grado de *Aversión a la incertidumbre* indica que las personas muestran una baja tolerancia hacia la incertidumbre y la ambigüedad, por lo que tienden a desarrollar normas, leyes y regulaciones de distinta naturaleza (implícitas o explícitas) que permitan reducir tal incertidumbre y los riesgos inherentes a la misma.
- Por su parte, el *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. Un elevado grado en esta dimensión conlleva el que la sociedad valore en mayor medida los objetivos personales y la autonomía que la socialización o el compromiso con las normas y actividades colectivas.
- La cuarta dimensión, denominada *Masculinidad*, hace referencia al grado en 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...).

- La quinta y última dimensión, la *Orientación a largo plazo*, hace referencia al grado en que la sociedad valora los compromisos a largo plazo y acepta la realización de un esfuerzo actual a cambio de una recompensa o gratificación futura, frente a la consecución de objetivos y recompensas de forma inmediata.

2.1.2 La aproximación bipolar de Schwartz

Al igual que en el caso anterior, los estudios desarrollados por Schwartz se han dirigido a identificar y medir valores culturales susceptibles de ser medidos y comparados entre diferentes naciones. Una primera versión de estos trabajos (Schwartz, 1994) fue desarrollada entre 1988 y 1992, obteniendo información para un total de 38 naciones diferentes. No obstante, el posterior desarrollo de este trabajo realizado por Siegel *et al* (2008) permitió ampliar el número de países hasta un total de 55.

Tal y como aparece recogido en Schwartz (1999), este marco conceptual se basa en la identificación de valores a partir de la consideración de tres cuestiones básicas que afectan al desarrollo de cualquier sociedad: (I) la relación individuo/grupo, (II) el desarrollo de un comportamiento socialmente responsable por parte de los individuos y (III) la relación que las personas entendidas como colectivo (el conjunto de la raza humana) mantienen con su entorno natural y social. Las sociedades establecen unas pautas de comportamiento y desarrollo en relación con cada una de estas tres cuestiones básicas; ello, a su vez, permite identificar tres valores culturales que se estructuran en torno a dimensiones bipolares: *Compromiso / Autonomía*, *Jerarquía / Igualdad* y *Dominio / Armonía*.

La dimensión *Compromiso / Autonomía* hace referencia a la relación entre el individuo y el grupo. Uno de los polos de esta dimensión —el *Compromiso*— hace referencia a aquellas culturas en las que cada individuo se reconoce como parte de un grupo con el que comparte normas y pautas de vida, se identifica y se compromete. Las relaciones sociales son, por tanto, particularmente relevantes para estos individuos. El otro extremo —el polo *Autonomía*— se identifica con el énfasis en la independencia de cada individuo respecto al grupo; de tal forma que cada persona es considerada como un individuo único y diferenciado de los restantes e, incluso, se ve impulsada a mostrar y expresar sus rasgos distintivos.

La dimensión *Jerarquía / Igualdad* recoge las diferentes formas que permiten garantizar el comportamiento socialmente responsable por parte de los individuos, así como el desarrollo de actividades y conductas que fomenten la cooperación en el marco de la sociedad. El polo *Jerarquía*

recoge todas aquellas fórmulas que se basan en las diferencias de poder: cada individuo tiene asignado un rol dentro de la sociedad y debe cumplir con las obligaciones y normas vinculadas al mismo. En consecuencia, en estas sociedades priman valores tales como poco el poder social, la autoridad y la obediencia. En el extremo contrario, la *Igualdad* favorece el reconocimiento de los individuos como moralmente iguales fomentando valores como la igualdad, la justicia, la responsabilidad y la honestidad.

Por último, la dimensión *Dominio / Armonía* recoge la relación entre las personas y el medio natural en el que viven. En el extremo *Dominio* prevalece la explotación y utilización del entorno natural y social en aras del logro de los objetivos individuales y grupales. En el extremo contrario, el polo *Armonía* enfatiza la necesidad del individuo de aceptar el entorno natural y adaptarse al mismo, en lugar de pretender modificarlo o explotarlo.

2.1.3. El proyecto GLOBE

El proyecto GLOBE (House *et al.*, 2004) ha identificado y medido distintas dimensiones culturales para un total de 62 sociedades diferentes. Al margen de las diferencias respecto a las aproximaciones anteriormente expuestas en lo que a la identificación de las dimensiones culturales se refiere, el proyecto presenta dos rasgos diferenciadores susceptibles de ser mencionados: en primer lugar, el estudio se desarrolla al nivel de sociedades, no de países, apuntando a la no necesaria coincidencia entre ambos conceptos. Así, en determinados países pueden identificarse distintas sociedades (en función, por ejemplo, de la raza o la lengua) que desarrollan pautas culturales diferentes. En segundo lugar, para cada una de las dimensiones culturales identificadas, el estudio mide dos valores diferentes: el relativo a los valores que predominan en la sociedad y el relativo a las prácticas que se desarrollan en la misma. Los valores culturales se han construido a partir de las respuestas a cuestionarios del tipo “así deberían ser los comportamientos”, mientras que las prácticas se han construido a partir de cuestionarios del tipo “así son los comportamientos”; en otras palabras, las mediciones relativas a las prácticas reflejan aspectos positivos o reales sobre los comportamientos y actitudes de cada sociedad analizada, mientras que los valores reflejan aspectos normativos más relacionados con el deseo y/o la intención de dicha sociedad en relación con tales comportamientos y actitudes.

El estudio identifica un total de 9 atributos o dimensiones culturales: *asertividad*, *colectivismo institucional*, *colectivismo de grupo*, *distancia al poder*, *aversión al riesgo*, *igualdad de género*, *orientación al desempeño*, *orientación al futuro* y *orientación humana*.

- El grado de *asertividad* hace referencia al grado en que los individuos de la sociedad son dominantes e incluso agresivos a la hora de plantear sus opiniones y sus relaciones con los demás.

- El *colectivismo institucional* hace referencia al grado en que las instituciones de la sociedad favorecen, apoyan y recompensan la acción colectiva frente a la individual, valorando la lealtad al grupo, el compromiso con el mismo y la sociabilización sobre los objetivos y actividades individuales.
- El *colectivismo de grupo* hace referencia a la existencia de valores colectivos en grupos u organizaciones de personas (familia, equipo de deporte o empresa, por ejemplo), así como al grado hasta el cual el sentimiento de pertenencia a tales grupos es importante para los individuos. Ambas dimensiones de *colectivismo* guardan relación, por tanto, con la dimensión de *individualismo* de Hofstede.
- Las dimensiones de *distancia al poder* y *aversión a la incertidumbre* se definen prácticamente de igual forma que en los trabajos de Hofstede, relacionándolas con el grado en que la sociedad acepta una desigual distribución del poder en instituciones y organizaciones, en el primer caso, y el grado en que los individuos intentan evitar la incertidumbre y el riesgo derivado de ella, en el segundo.
- La *igualdad de género* hace referencia a la igualdad o diversidad en roles, status y niveles de educación entre hombres y mujeres dentro de la sociedad.
- Por *orientación al desempeño* se entiende el grado en que los individuos están orientados hacia el logro de resultados, la excelencia, la realización de un desempeño excepcional e, incluso, la mejora continua.
- La *orientación al futuro* analiza si los valores de la sociedad se basan más en el futuro que en el presente o el pasado; en el primer caso los horizontes de planificación y recompensa son a más largo plazo que en el segundo.
- La *orientación humana* se relaciona con el hecho de que la sociedad valore positivamente y recompense los comportamientos de los individuos orientados a ayudar a los demás y mostrar solidaridad, justicia o compasión.

2.2. El grado de correlación de los diferentes modelos

Si bien la literatura sobre expansión internacional ha utilizado las distintas aproximaciones recogidas en el epígrafe anterior al objeto de medir una misma realidad y, desde un punto de vista estrictamente teórico, los diferentes modelos considerados parecen compartir al menos algunas de las dimensiones integradas en el concepto de cultura nacional², no son pocos los factores que los distancian. Así, cada uno de los mencionados estudios ha utilizado diferentes unidades de análisis (países o sociedades), ha sido desarrollado en diferentes momentos de tiempo, engloba un conjunto

² Véanse los trabajos de Early (2006), Hofstede (2006), Javidan et al (2006), Steenkamp (2001), Smith (2006) y Tang y Koveos (2008) para una exhaustiva revisión de las coincidencias y divergencias que, desde una perspectiva teórica, muestran las tres aproximaciones al concepto de DC.

diferenciado de naciones y ha utilizado metodologías y muestras poblacionales distintas. Adicionalmente, el proyecto GLOBE mide las dimensiones culturales de las diferentes sociedades analizadas en el estudio no sólo en relación a las prácticas realmente desarrolladas en tales sociedades, sino también en relación con los deseos o intenciones mostrados por la población en relación con tales dimensiones. De hecho, en el caso concreto de los proyectos desarrollados por Hofstede y GLOBE, los propios autores han publicado sendos trabajos (Hofstede, 2006; Javidan *et al*, 2006) en los que se analizan de forma detallada las coincidencias y divergencias existentes entre ambos proyectos, a los que se han unido los análisis realizados por Early (2006) y Smith (2006). En el trabajo de Ng *et al* (2007) puede encontrarse un análisis similar para los proyectos desarrollados por Hofstede y Schwartz.

Cabe pensar que tal diversidad pueda conducir a la obtención de valores de distancia cultural diferentes en función de la medida utilizada e, incluso, de la pareja de países para los que se desea estimar la DC. Ello, a su vez, podría conllevar a que los resultados de los distintos trabajos que abordan el efecto de la DC no sean directamente comparables, al ser dependientes tanto de la medida utilizada, como de la muestra de naciones implicada en el estudio. En última instancia, la investigación que aborda la influencia de la DC sobre las decisiones empresariales relativas al crecimiento internacional se convertiría en una cuestión inherente al paradigma de DC utilizado (Early, 2006).

Sin embargo, la literatura que ha analizado el grado de aproximación empírica de los tres modelos de DC y/o ha utilizado de forma simultánea las diferentes medidas de DC en las estimaciones empíricas sobre proyectos de internacionalización empresarial resulta particularmente escasa. La Tabla 1 recoge una síntesis de tales trabajos; en la misma se han recogido aquellos trabajos que han utilizado al menos dos de las tres aproximaciones al concepto y medición de la DC analizadas en este trabajo —tal y como puede observarse en dicha tabla, tan sólo los trabajos de Larimo y Dow (2009), Kim y Gray (2009) y Magnusson *et al* (2008) contrastan empíricamente el grado de correlación de las tres aproximaciones.

Es por ello que consideramos particularmente interesante realizar un análisis del grado de similitud de tales modelos tomando a España como país referencia para la estimación de las distancias culturales.

Tabla 1. Trabajos que han utilizando varias aproximaciones al concepto de DC al analizar empíricamente su influencia sobre decisiones empresariales de expansión internacional.

| Autores | Decisión analizada | País/es referencia | Medida de DC |
|------------------------------------|---|----------------------------------|-------------------------------|
| Brock <i>et al</i> (2008) | Grado de empleo de expatriados en las filiales | Multinacional | Hofstede Schwartz GLOBE |
| Drogendijk y Slangen (2006) | Elección del modo de implantación (creación / adquisición) | Holanda | Hofstede Schwartz |
| Gerpott y Jakopin (2007) | Creación de riqueza asociada a procesos de expansión internacional | Múltiples | Hofstede Schwartz |
| Hutzschenreuter y Voll (2008) | Performance económico de las empresas multinacionales | Alemania | Hofstede GLOBE |
| Kim y Gray (2009) | Elección del modo de entrada (filial plena propiedad / empresa conjunta) | Korea | Hofstede Schwartz GLOBE |
| Larimo y Dow (2009) | Elección del modo de implantación (creación / adquisición) | Dinamarca Finlandia Suecia | Hofstede Schwartz GLOBE |
| López-Duarte y Vidal-Suárez (2009) | Elección del modo de entrada (filial plena propiedad / empresa conjunta) | España | Hofstede GLOBE |
| Magnusson <i>et al</i> (2008) | Comparación empírica de las tres medidas sin aplicarlas a una decision concreta | Estados Unidos | Hofstede Schwartz GLOBE |
| Meschi y Riccio (2008) | Supervivencia de empresas conjuntas internacionales | Brasil | Hofstede GLOBE |
| Morschett <i>et al</i> (2008) | Elección del modo de entrada (integración / cooperación) | Alemania | Hofstede Schwartz |
| Ng <i>et al</i> (2007) | Intensidad del comercio internacional | Australia | Hofstede Schwartz |
| Ringov y Zollo (2007) | Valor de los activos intangibles de la empresa | Multinacional | Hofstede Schwartz |

3. ANÁLISIS EMPÍRICO

3.1. Base de datos y metodología

Con objeto de analizar el grado de similitud de los diferentes modelos y medidas de DC, así como el grado en que la influencia de la DC sobre determinadas decisiones empresariales depende de la medida utilizada, se ha desarrollado un análisis empírico cuyos principales resultados se presentan a continuación. El período analizado abarca los años comprendidos entre 1989 y 2003, ambos incluidos, la muestra objeto de estudio la componen las inversiones directas en el exterior realizadas por las empresas españolas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid en cada uno de los años de dicho período. Circunscribir la muestra a las inversiones realizadas por empresas admitidas a cotización oficial —obligadas a comunicar los procesos de inversión a la CMNV— facilita la obtención de información contrastada y homogénea respecto a los procesos realizados por las diferentes empresas. Adicionalmente, las empresas admitidas a cotización oficial han jugado un papel particularmente relevante en la actividad inversora en el exterior de la economía española en el período objeto de estudio.

La identificación de las inversiones realizadas por las empresas españolas se llevó a cabo mediante la consulta de los comunicados realizados por las empresas a la *Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)*, las memorias anuales de las propias empresas y las hemerotecas de los diarios *Expansión* y *Cinco Días*. Tras eliminar todos aquellos proyectos localizados en países para los que no existe alguna de las medidas de DC consideradas en este trabajo o en naciones que plantean restricciones al grado de propiedad por parte de inversores extranjeros, así como los que respondían a un proceso de privatización³, la muestra final sobre la que se realiza el análisis esta compuesta por un total de 302 proyectos de inversión realizados por 63 empresas diferentes⁴ en un total de 27 naciones distintas —buen parte de las mismas enmarcadas en América Latina y la Unión Europea. Aproximadamente el 30% de las IDEs representan filiales de plena propiedad, frente a la mayoritaria opción de propiedad compartida.

3.2. Variables dependientes y metodología de estudio

El análisis empírico ha sido desarrollado en dos fases diferentes. En primer lugar, y al objeto de analizar el grado de similitud de los diferentes modelos y medidas de DC considerados, se ha llevado a cabo un análisis de las correlaciones bivariadas observadas entre los diferentes índices de

³ En el caso de las privatizaciones suele ser habitual que en las propias condiciones del pliego de privatización se explicita cuál es la proporción de capital de la empresa susceptible de ser vendido (en buena parte de las ocasiones no el 100%) y qué parte del mismo puede ser adquirido por inversores extranjeros. Adicionalmente, suele ser frecuente que el estado o agencia de privatización favorezca explícita o implícitamente la adjudicación a consorcios o grupos de empresas en los que tome parte alguna/s empresa/s locale/s; condicionando de nuevo la forma de entrada.

⁴ 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.

distancia cultural —estimadas a partir del Coeficiente de Correlación de Pearson.

Posteriormente, y al objeto de contrastar en qué medida la influencia de la DC sobre la elección del modo de entrada depende de la medida utilizada, se han estimado diferentes modelos de regresión logística sobre la muestra descrita en el epígrafe anterior. En tales modelos la variable dependiente es una variable dicotómica que toma los valores 1 y 0 en función de que la empresa inversora opte por materializar la inversión mediante una FPP o una empresa conjunta, respectivamente. Siguiendo los estándares de la literatura al respecto, hemos considerado los cortes del 95% y el 10% respectivamente; es decir, consideramos propiedad total aquellas IDEs en las que la empresa inversora es titular de un volumen igual o superior al 95% del capital de la empresa localizada en el país receptor, mientras que entendemos propiedad compartida cuando dicho porcentaje es inferior al 95%, pero supera el mencionado 10%.

En los modelos de regresión logística los coeficientes obtenidos para cada variable independiente estiman la repercusión de los incrementos de tales variables sobre la probabilidad de que la variable dependiente tome el valor 1; es decir, sea realizada mediante una FPP. Particularmente relevante es el signo de tales coeficientes, de tal forma que un coeficiente positivo para una variable independiente significa que tal variable incrementa la probabilidad del suceso que se está estudiando; es decir, del valor 1 en la variable dependiente.

3.3. Variables independientes y de control

3.3.1. Variables independientes

La distancia cultural existente entre España y los diferentes países receptores en los que se localizaron las IDEs recogidas en nuestra muestra se estimó considerando las tres aproximaciones previamente identificadas en este trabajo: las dimensiones culturales de Hofstede, Schwartz y GLOBE.

Al objeto de integrar las diferentes dimensiones culturales identificadas en cada uno de los estudios en una única medida, y siguiendo el estándar de la literatura al respecto, se ha utilizado el índice elaborado por Kogut y Singh en su pionero trabajo de 1988. El mismo constituye una medida integradora de las mencionadas dimensiones, cuya representación algebraica es la siguiente:

$$DC_j = \sum_{i=1}^n [(I_{ij} - I_{io}) / V_i] / n$$

Donde DC_j es la distancia cultural entre el país origen de la inversión y el país j ; I_{ij} representa el índice de la dimensión cultural i y el país j ; o representa el país origen de la inversión y V_i representa el valor de la varianza del índice en la dimensión i , siendo n el número de dimensiones.

A partir de la estimación de este índice se obtuvieron 4 medidas distintas de la distancia cultural existente entre España y cada una de las naciones receptoras que hemos denominado CD HOF, DC SCH, DC GL P y DC GL V, respectivamente. Cabe mencionar al respecto que la quinta dimensión incorporada por Hofstede y Bond en 1988 a la primera de las aproximaciones consideradas —la *Orientación a largo plazo*— no ha sido considerada en este trabajo, ya que únicamente ha sido identificada y medida para un reducido número de países, lo que implica una notable restricción de la muestra considerada —tal y como puede observarse en la revisión de la literatura llevada a cabo por Dow y Larimo (2009), el grueso de trabajos que analizan el efecto de la DC sobre distintas pautas de internacionalización se basan únicamente en las restantes 4 dimensiones.

3.3.2. Variables de control

Adicionalmente, en las estimaciones se han introducido una serie de variables al objeto de controlar su potencial influencia sobre la elección del modo de entrada; en concreto, hemos considerado una serie de variables relacionadas con la nación receptora, la empresa inversora y el sector de actividad en el que se enmarca el proyecto de inversión.

Por lo que respecta al país receptor de la inversión española, hemos optado por introducir una serie de variables relacionadas con su entorno institucional formal e informal no explícitamente englobadas en los modelos de distancia cultural, a saber: el riesgo país de la nación receptora, su grado de desarrollo económico, su grado de diversidad lingüística y política respecto a España, la distancia geográfica respecto a nuestro país y el grado de crecimiento de la economía local.

El riesgo país (RP) relativo a las diferentes naciones receptoras de la inversión española se midió mediante los rankings elaborados por Euromoney para cada uno de los años incluidos en el período objeto de estudio, utilizando una transformación dicotómica de dicho índice que toma el valor 1 cuanto la nación receptora muestra un grado de riesgo superior al de España en el año en que se realizó la IDE y 0 en caso contrario. La medida de RP elaborada por Euromoney integra el riesgo político, económico y financiero de cada país.

Al objeto de aproximar la diversidad en el grado de desarrollo económico e industrial (DE) del país receptor respecto a España, se partió de los informes al respecto publicados por el Banco Mundial y se construyó una variable dicotómica que toma el valor 1 cuando el país receptor se encuentra en una categoría diferente a la de España en el año en el que se materializa la IDE y 0 en caso contrario —cabe mencionar que España se enmarca en la categoría 1 del Banco Mundial (máximo desarrollo industrial) en todos los años considerados en el estudio.

La diversidad lingüística (DL) aproxima la existencia de una barrera o distancia lingüística entre España y las naciones receptoras. Para construir esta variable nos hemos basado en la escala elaborada por Dow y Kuranaratna (2006) que se basa, a su vez, en los trabajos de Grimes y Grimes (1996). Dicha escala identifica cinco categorías diferentes de diversidad lingüística, mediante la agrupación de las diferentes lenguas en familias, ramas dentro de una misma familia y subramas de diverso nivel dentro de una misma rama. Así, el valor 5 correspondería a la máxima diversidad lingüística entre las naciones origen y destino de la inversión (lenguas respectivas enmarcadas en diferentes familias), mientras que el valor 1 representaría la mínima diversidad (misma lengua en ambos países). Siguiendo a Dow y Kuranaratna (2006), la escala ha sido ligeramente modificada al objeto de considerar el grado de incidencia de determinadas lenguas en ciertas naciones; en nuestro caso concreto, la incidencia del idioma inglés en España⁵.

Por su parte, la diversidad política (DP) de la nación receptora respecto a España se ha medido a partir del panel anual actualizado POLCON V —véase Henisz (2000)— el cual aproxima el grado de democracia o libertad política en el país. En concreto, este índice recoge información sobre el número de actores institucionales independientes que pueden ejercer control sobre —e incluso vetar— , determinadas decisiones y cambios políticos.

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.

Al objeto de aproximar el grado de crecimiento de las naciones receptoras 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 (CRPNB).

Por lo que respecta a la propia empresa inversora, hemos considerado su tamaño y grado de experiencia en el país receptor. El tamaño de la empresa inversora (TAM) 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

⁵ Dado que según la escala considerada los idiomas inglés y español se encuentran englobados en distintas familias, las IDEs realizadas por empresas españolas en naciones cuya lengua oficial mayoritaria es el inglés recibirían la máxima calificación en lo que a distancia lingüística se refiere, equiparándolas en lo que a tal distancia se refiere a inversiones localizadas, por ejemplo, en Japón, Holanda o Dinamarca.

logarítmica de la misma. Por lo que respecta a la experiencia de la empresa inversora en el país receptor (EXP), la hemos aproximado a partir del número de meses transcurridos desde la realización por parte de la empresa inversora del primer proyecto de inversión en el país receptor en concreto⁶.

Por último, y dado que nuestra muestra presenta un elevado sesgo hacia el sector servicios, hemos introducido una variable dicotómica (SECIND) al objeto de controlar si la empresa inversora desarrolla su actividad en el marco de un sector de actividad industrial (valor 1 de la variable) o si, por el contrario, enmarca tal actividad en el sector servicios.

La Tabla 2 recoge una síntesis de las características de la muestra y las variables utilizadas en el estudio; mientras que la Tabla 3 muestra un listado de las naciones receptoras. La Tabla 4 muestra las correlaciones entre las variables consideradas en el trabajo, así como los principales estadísticos descriptivos de cada variable.

⁶ Hemos medido la experiencia a partir del número de meses transcurridos desde un determinado proyecto, en lugar de utilizar el número de años, ya que consideramos que permite alcanzar una superior precisión; máxime teniendo en cuenta el elevado grado de concentración temporal de la inversión exterior española.

Tabla 2. Características de la base de datos y variables utilizadas en el estudio.

| Muestra de inversiones | |
|--|---|
| Período de estudio | 1989-2003 |
| Volumen de inversiones | 302 IDEs (29.8% propiedad total; 70.2% propiedad parcial) |
| Empresas inversoras | 63 Empresas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid |
| Países receptores | 27 países receptores |
| Variables dependientes | |
| Correlación bivariada | Coefficiente de Correlación de Pearson entre los diferentes índices de distancia cultural |
| Modo de entrada | Variable dicotómica (1= propiedad total) |
| Variables independientes y de control | |
| DC | Distancia cultural. Medida mediante el Índice de Kogut y Singh (1988) basado en las dimensiones de distancia cultural medidas por Hofstede (1980, 2001); Schwartz (1994, 1999) y GLOBE (2004) |
| RP | Riesgo país del país receptor de la IDE medido mediante los índices de Euromoney (transformación dicotómica) |
| DE | Diversidad en el grado de desarrollo económico e industrial (DE) del país receptor respecto a España (transformación dicotómica) |
| DL | Diversidad lingüística respecto a España: escala 5 categorías (Dow and Kuranaratna, 2006) |
| DP | Diversidad política respecto a España: POLCON V (Henisz, 2000) |
| DG | Distancia geográfica respecto a España: kilómetros aéreos existente entre Madrid y la capital del país receptor (transformación logarítmica) |
| CRPNB | Crecimiento anual del Producto Nacional Bruto de cada nación receptora |
| TAM | Tamaño de la empresa inversora: capitalización bursátil (transformación logarítmica) |
| EXP | Experiencia de la empresa inversora en el país receptor (nº de meses transcurridos desde la primera inversión) |
| SEC IND | Sector de actividad. Variable dicotómica (1= sector industrial) |

Tabla 3. Listado de países receptores. Volumen de IDEs y empresas inversoras por país.

| País receptor | IDEs | Empresas inversoras | País receptor | IDEs | Empresas inversoras | País receptor | IDEs | Empresas inversoras |
|----------------------|-------------|----------------------------|----------------------|-------------|----------------------------|----------------------|-------------|----------------------------|
| Alemania | 20 | 16 | Finlandia | 1 | 1 | Korea | 1 | 1 |
| Argentina | 47 | 14 | Francia | 17 | 12 | México | 35 | 17 |
| Australia | 1 | 1 | Grecia | 1 | 1 | Polonia | 5 | 4 |
| Austria | 7 | 6 | Holanda | 7 | 4 | Portugal | 39 | 15 |
| Brasil | 21 | 13 | Hungría | 3 | 3 | Reino Unido | 15 | 13 |
| Canada | 5 | 2 | Irlanda | 2 | 2 | Rusia | 1 | 1 |
| Dinamarca | 3 | 2 | Israel | 1 | 1 | Singapur | 1 | 1 |
| EE UU | 35 | 18 | Italia | 16 | 10 | Suiza | 1 | 1 |
| Filipinas | 6 | 5 | Japón | 2 | 2 | Venezuela | 9 | 6 |

Tabla 4. Matriz de correlaciones (coeficiente de correlación de Pearson).

| | FPP | RP | CD HOF | CD SCH | CD GL P | CD GL V | DE | DL | DP | DG | EXP | CR PNB | TAM | SEC IND |
|---------------------|------------|-----------|---------------|---------------|----------------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|---------------|------------|----------------|
| FPP | 1 | -.177** | .249** | .049 | .212** | .207** | -.232** | .256** | .042 | -.158** | -.054 | .005 | -.208** | .242** |
| RP | | 1 | -.567** | -.129* | -.574** | -.570** | .711** | -.445** | -.451** | .256** | .180** | .083 | .211** | -.083 |
| DC HOF | | | 1 | .535** | .627** | .565** | -.379** | .369** | .076 | -.005 | -.187** | -.013 | -.138* | .123* |
| DC SCH | | | | 1 | .145* | .365** | .092 | .039 | .058 | .430** | -.079 | .173** | -.063 | .087 |
| DC GL P | | | | | 1 | .648** | -.484** | .648** | .316** | -.211** | -.172** | -.004 | -.160** | .154** |
| DC GL V | | | | | | 1 | -.291** | .603** | .056 | .06 | -.171** | .079 | -.161** | .162** |
| DE | | | | | | | 1 | -.417** | -.493** | .724** | .101 | .137* | .245** | -.140* |
| DL | | | | | | | | 1 | .297** | -.301** | -.171** | -.019 | -.124* | .254** |
| DP | | | | | | | | | 1 | -.255** | -.001 | -.072 | -.091 | .066 |
| DG | | | | | | | | | | 1 | .067 | .211** | .212** | -.118* |
| EXP | | | | | | | | | | | 1 | -.024 | .297** | -.153** |
| CR PNB | | | | | | | | | | | | 1 | .205** | -.089 |
| TAM | | | | | | | | | | | | | 1 | -.549** |
| SEC IND | | | | | | | | | | | | | | 1 |
| Media | .3 | .0 | .0 | .0 | .0 | .0 | .42 | 2.26 | .714 | 3.519 | 16.36 | 2.97 | 9.29 | .28 |
| Desv. típica | .458 | .493 | .756 | 1.116 | .849 | .472 | .494 | 1.372 | .153 | .469 | 33.24 | 2.676 | .914 | .449 |

* p<0.05; ** p<0.01

4. RESULTADOS

4.1 Grado de correlación de los diferentes modelos de DC

Un primer análisis relativo a las correlaciones bivariadas entre los diferentes índices de distancia cultural permite extraer dos conclusiones relevantes: la fuerte disparidad existente entre las diferentes aproximaciones al concepto de distancia cultural consideradas, aún cuando se considere una misma nación como país referencia al objeto de medir tal distancia, y la no menos fuerte disparidad que una misma medida muestra en función de la nación que se tome como referencia al objeto de realizar la medición.

En prime lugar, parece constatar que cada uno de los estudios o aproximaciones al concepto de DC considerados analiza y recoge aspectos claramente diferentes en relación con las pautas culturales de las naciones. Así, la correlación existente entre los mismos dista mucho de ser perfecta. El índice de DC basado en las dimensiones de Hofstede muestra una elevada (que no perfecta) correlación con los índices basados en las dimensiones de Schwartz y GLOBE (tanto en el caso de los valores como de las prácticas) —correlación superior a 0.5 en todos los casos, siendo la más elevada la relativa a las dimensiones basadas en GLOBE prácticas (0.627). De igual forma, los dos índices basados en las dimensiones del proyecto GLOBE (prácticas y valores) muestran una elevada correlación (0.648) que, en todo caso, muestra la existencia de una notable disparidad entre los aspectos normativos y positivos en relación con las dimensiones culturales consideradas. Tal disparidad resulta más patente en los trabajos de Larimo y Dow (2009), Kim y Gray (2009) y Magnusson *et al* (2008), en los que la correlación bivariada entre los índices basados en los dos tipos de dimensiones del proyecto GLOBE resulta notablemente inferior a la observada en nuestro trabajo. De hecho, la compleja relación existente entre las prácticas y los valores medidos en el proyecto GLOBE resulta evidente en las propias mediciones del mismo, en las que se constata una correlación negativa y estadísticamente significativa entre los valores y las prácticas para un total de 7 de las 9 dimensiones identificadas. El análisis de tal relación ha sido objeto de diversos trabajos, entre ellos, los de Javidan *et al* (2006) y Maseland y Van Hoorn (2009).

Particularmente llamativa resulta la baja correlación entre el índice basado en las dimensiones de Schwartz y las prácticas del proyecto GLOBE (0.145), así como la más que moderada correlación con el índice basado en los valores de este proyecto (0.365). Tales resultados parecen evidenciar que, al menos cuando se utiliza España como país de referencia, las distintas aproximaciones a la medida de DC consideradas coinciden únicamente de forma parcial —de hecho, las aproximaciones de Schwartz y GLOBE resultan particularmente distantes entre sí. Ello permite concluir que tales

aproximaciones difieren substancialmente, hecho que puede subyacer tras la evidencia empírica abiertamente contradictoria a que se hizo referencia en epígrafes anteriores.

El análisis de las correlaciones bivariadas entre los índices de distancia cultural y determinadas variables de control que aproximan las diferencias entre España y los países receptores de la inversión en lo que a factores del entorno institucional no recogidos en las medidas de distancia cultural se refiere puede proporcionar una explicación a esta fuerte disparidad entre los distintos índices de distancia cultural. Así, mientras los índices basados en las dimensiones culturales del proyecto GLOBE parecen recoger cierto grado de información relativa a las diferencias lingüísticas entre las naciones (la correlación entre la variable DL y ambos índices GLOBE es superior a 0.6), resulta evidente que el índice basado en las dimensiones de Schwartz no recoge apenas información relacionada con tal diversidad (la correlación entre las variables LD y la variable de CD basada en este índice es menor que 0.1). De forma similar, la correlación entre dicha variable y el índice de DC basado en las dimensiones de Hofstede es únicamente moderada.

Algo similar ocurre con las restantes variables: mientras la relativa a la diversidad en lo que a grado de desarrollo económico se refiere muestra una correlación moderadamente alta con los índices basados en Hofstede⁷ y GLOBE prácticas, tal correlación es muy inferior para el caso de Schwartz y GLOBE valores. Por su parte, la variable relativa a la diversidad política entre las naciones muestra un moderado grado de correlación con el índice GLOBE prácticas, mientras la correlación con los restantes índices es prácticamente insignificante; lo mismo ocurre con la variable que aproxima la distancia geográfica y el índice basado en las dimensiones Schwartz.

Lo recogido en los párrafos anteriores no hace sino constatar el hecho de que cada uno de los modelos de DC analizados recoge información claramente diferenciada respecto a las naciones implicadas; de tal forma que mientras algunos de ellos incluyen de forma implícita información sobre la diversidad lingüística entre los países, otros aglutinan cierto grado de información sobre la diversidad en lo que a grado de desarrollo económico o sistema político se refieren. Alguno de ellos parece aproximar en cierta medida, incluso, el grado de distancia geográfica entre las naciones implicadas en un proceso de crecimiento internacional. Esta evidencia permite, asimismo, constatar la necesidad de considerar como variables de control todas las medidas de diversidad consideradas en el presente trabajo. De hecho, tal y como se recoge en Harzing (2003) y Dow y Larimo (2009), la mayor parte de la literatura empírica al respecto no analiza el papel de estas variables; consecuencia de ello, cabe esperar que en los mismos la medida de DC puede estar aproximando otras diferencias entre las naciones implicadas. También este factor toma relevancia al explicar la discordante evidencia

⁷ En el trabajo de Tang y Koveos (2008) se realiza un exhaustivo análisis de la relación entre la DC basada en las medidas de Hofstede y el grado de desarrollo económico de las naciones.

empírica hallada en la literatura.

Si bien el análisis de las correlaciones bivariadas apunta a una coincidencia únicamente parcial de las tres aproximaciones de DC consideradas, incluso cuando la DC es medida utilizando una misma nación como referencia, la utilización de distintos países como nación referencia al estimar las distancias no hace sino añadir una nueva fuente de heterogeneidad al análisis.

Así, por ejemplo, los recientes trabajos de Larimo y Dow (2009) y Kim y Gray (2009) muestran una elevada correlación entre los índices basados en Hofstede y GLOBE prácticas cuando las naciones consideradas como referencia son un conjunto de 3 países nórdicos y Korea, respectivamente —resultado, por tanto, consistente con el que se obtiene cuando la nación referencia es España. Por el contrario, tal correlación es únicamente moderada en el caso de Magnusson *et al* (2008) —país referencia: Estados Unidos de América— y extremadamente baja cuando la nación tomada como referencia es Brasil (Meschi y Riccio, 2008). Los trabajos de Brock *et al* (2008) y Rongov y Zollo (2007) en los que se analiza la correlación entre las dimensiones individuales de DC, en ambos casos tomando diversas naciones como referencia al estimar las distancias, arrojan, igualmente, resultados dispares respecto al grado de concordancia que muestran ambas medidas.

De igual forma, el grado de correlación entre los índices basados en Hofstede y Schwartz oscila en gran medida en función de la nación tomada como referencia: al igual que en nuestro caso, los trabajos de Larimo y Dow (2009) y Drogendijk y Slangen (2006) apuntan a una moderada correlación entre ambas medidas, mientras que los trabajos de Gerpott y Jakopin (2007), Kim y Gray (2009), Magnusson *et al* (2008) y Ng *et al* (2007) apuntan a una clara falta de concordancia entre tales medidas que se mantiene cuando se analizan dimensiones individuales de DC en lugar de índices integrados (Brock *et al*, 2008).

Más consistente resulta la literatura que analiza el grado de coincidencia entre los índices basados en Schwartz y GLOBE; así, al igual que cuando la nación referencia es España, el grado de correlación entre ambos resulta particularmente reducido cuando las naciones referencia son los países nórdicos (Larimo y Dow, 2009), Korea (Kim y Gray, 2009) y EEUU (Magnusson *et al*, 2008) —este último trabajo muestra, incluso, una negativa correlación entre Schwartz y GLOBE valores— e, incluso, cuando se considera una perspectiva multinacional al realizar las mediciones de DC (Brock *et al*, 2008).

Parece apuntarse, por tanto, que la medida concreta de DC estimada con base en cualquiera de las aproximaciones conceptuales consideradas varía en función del país concreto considerado como referencia al estimar las distancias entre naciones. De tal forma que tanto las estimaciones de los

valores de DC, como el propio grado de similitud de los distintos modelos dependen de la nación referencia. Lógicamente, también este hecho puede subyacer tras la ya mencionada contradictoria evidencia empírica respecto al papel jugado por la DC en la elección de fórmulas de IDE.

4.2 Influencia diferenciada de las distintas aproximaciones de DC sobre la pauta de inversión de las empresas españolas

En la Tabla 5 pueden observarse los resultados de los diferentes modelos de regresión logística estimados; en concreto, se presentan 4 modelos idénticos en los que la única variación responde a la forma en que se ha medido la DC. La bondad del ajuste de los modelos estimados se ha medido a través del estadístico χ^2 , su función de verosimilitud $-2\log(\text{verosimilitud})$ y de la capacidad del modelo para clasificar correctamente los casos. 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, 2003; Larimo y Dow, 2009). En nuestro caso dicho umbral se encuentra en el del 58.1% —la representación algebraica de dicho umbral es $a^2 + (1-a)^2$, donde a representa el porcentaje de inversiones realizadas mediante filiales de plena propiedad (29.8%). Todos los modelos estimados logran una notable mejora sobre dicho umbral que oscila entre el 25 y el 28%.

Tal y como puede observarse en dicha tabla, se constata que el efecto de la DC sobre la elección del modo de entrada varía en función de la aproximación al concepto de DC utilizado; de igual forma, la significación estadística de otras variables relacionadas con la diversidad entre las naciones implicadas varía notablemente en función de tal medida.

Así, cuando la DC se mide a través de la aproximación más frecuentemente considerada en la literatura al respecto; es decir, el índice basado en las medidas de Hofstede, la misma parece ejercer una influencia positiva y estadísticamente significativa sobre la probabilidad de elegir una filial de plena propiedad como fórmula para materializar la inversión en el mercado receptor. No obstante, los resultados no se mantienen significativos cuando la DC es aproximada a través de los índices basados en las dimensiones culturales de Schwartz y GLOBE. En síntesis, la utilización de distintas medidas de DC conduce a una evidencia empírica heterogénea, incluso cuando las estimaciones afectan a una misma muestra de inversiones y el país considerado como referencia al objeto de estimar las distancias culturales se mantiene constante.

De igual forma, los resultados relativos a otras variables que recogen la diversidad existente entre las naciones implicadas en aspectos ajenos a la propia DC varían notablemente: tanto la variable

relativa a la diversidad inherente al grado de desarrollo económico, como la que aproxima el grado de diversidad política muestran un signo negativo y estadísticamente significativo en todos los modelos excepto, precisamente, en el basado en las dimensiones culturales de Hofstede, evidenciando una mayor tendencia a la utilización de modos de implantación que impliquen la cooperación con socios locales en entornos distantes desde la perspectiva económica y política. Parece evidenciarse que la información implícita sobre estas diferencias entre naciones recogida en algunos de los índices de DC condiciona claramente la influencia de estas variables sobre la elección del modo de entrada. Cabe pensar, por tanto, que en aquellos trabajos que no han considerado explícitamente tales diferencias entre las naciones, la medida de DC estimada puede estar aproximando las diferencias económicas, políticas o lingüísticas entre los países —idea ya apuntada por Harzing (2003). Lógicamente, también este hecho puede subyacer tras la heterogénea evidencia empírica aportada por la literatura.

Otras variables de control muestran, por el contrario, resultados robustos a lo largo de los 4 modelos estimados: así, la variable relativa a la diversidad lingüística mantiene el signo positivo y la significación estadística, lo que parece evidenciar una superior preferencia por filiales de plena propiedad a medida que se incrementa la diversidad lingüística entre las naciones origen y destino de la inversión. Este signo apunta a que las empresas inversoras tienen a valorar en menor medida el papel tradicionalmente jugado por el socio local en la creación de empresas conjuntas —como contribuidor de contactos y conocimientos específicos de la nación receptora de los que la empresa inversora carece— en escenarios caracterizados por la existencia de barreras lingüísticas⁸.

Por lo que respecta a las variables de control no relacionadas con la nación receptora, únicamente la relativa al sector de actividad mantiene un resultado estadísticamente significativo en todos los modelos estimados, apuntando por una superior preferencia de las empresas españolas por las filiales de plena propiedad en el marco de los sectores industriales, frente a los de servicios —resultado consistente con el obtenido por Quer *et al* (2006).

⁸ Véase López-Duarte y Vidal-Suárez (2010) para un exhaustivo análisis al respecto.

Tabla 5. Resultados regresiones logísticas (1= FPP; 0= EC)

| | Modelo 1: Hofstede | Modelo 2: Schwartz | Model 3: GLOBE Practicas | Model 4: GLOBE Valores |
|---|-------------------------------|-------------------------------|---|---------------------------------------|
| CONST | 3.431 | 3.191 | 2.325 | 2.480 |
| DC | .595** (.240) | .144 (.146) | .047 (.217) | .250 (.462) |
| RP | .442 (.484) | .100 (.463) | .146 (.468) | .228 (.498) |
| DE | -.990 (.660) | -1.246* (.659) | -1.335** (.659) | -1.326** (.653) |
| DL | .252** (.113) | .307*** (.111) | .291** (.131) | .263** (.137) |
| DP | -1.656 (1.163) | -2.401** (1.161) | -2.236** (1.129) | -2.084* (1.160) |
| DG | -.194 (.511) | -.034 (.554) | .229 (.486) | .145 (.512) |
| EXP | .005 (.005) | .004 (.005) | .004 (.005) | .004 (.005) |
| CR PNB | .079 (.065) | .059 (.063) | .065 (.062) | .063 (.062) |
| TAM | -.350* (.203) | -.319 (.199) | -.330* (.199) | -.321 (.200) |
| SEC IND | .593* (.355) | .593* (.351) | .610* (.352) | .614* (.352) |
| X² | 50.10*** | 44.80*** | 43.87*** | 44.11*** |
| % Clasificación correcta | 74.5 | 73.2 | 72.8 | 73.5 |
| -2log verosimilitud | 317.84 | 323.14 | 324.07 | 323.8 |

Errores estándar entre paréntesis.
p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

5. CONCLUSIONES

El objeto del presente trabajo radica en analizar el grado de correlación de los diferentes modelos más frecuentemente utilizados en la literatura sobre expansión internacional al objeto de aproximar el grado de distancia cultural existente entre las naciones. La distancia cultural se ha erigido en una de las variables más frecuentemente empleada en la literatura sobre gestión internacional al objeto de analizar los más diversos aspectos: pautas de expansión internacional de las empresas, selección de los mercados destino, elección de fórmulas de inversión exterior, entre otros.

Su exhaustiva utilización en la literatura empírica no ha permitido, sin embargo, obtener resultados concluyentes sobre la influencia que esta variable ejerce sobre determinadas decisiones empresariales; entre ellas, la elección del modo de entrada inherente a los procesos de inversión directa en el exterior. Antes al contrario, la evidencia empírica al respecto resulta abiertamente contradictoria. Diversos factores pueden subyacer tras tal disparidad; entre ellos, la utilización de distintas aproximaciones conceptuales y medidas a la DC. Si bien un volumen mayoritario de trabajos ha medido la distancia cultural existente entre las naciones a partir de las 4 dimensiones culturales inicialmente identificadas y medidas por Hofstede (1980), algunos de ellos han incorporado a sus investigaciones medidas y conceptos desarrollados de forma más reciente, como los recogidos en los trabajos de Schwartz (1994) y House *et al* (2004). Adicionalmente, incluso en el caso de trabajos que utilizan una misma aproximación y medida, los mismos tienden a considerar la DC utilizando como nación referencia diferentes naciones, hecho que conlleva, nuevamente, a la heterogeneidad en la medida última utilizada.

Al objeto de constatar si tal heterogeneidad constituye uno de los factores susceptibles de subyacer tras la disparidad de resultados, en el presente trabajo se ha desarrollado un primer análisis cuyo objeto radica en analizar en qué grado las diferentes medidas de DC más frecuentemente utilizadas en la literatura sobre gestión internacional recogen una misma realidad o, por el contrario divergen en sus mediciones cuando la nación referencia es España. En segundo lugar, y al objeto de analizar en qué medida los resultados obtenidos en determinados estudios sobre pautas de internacionalización son inherentes a la medida de DC utilizada, hemos replicado un mismo estudio utilizando 4 medidas diferentes de DC. En concreto, hemos analizado en qué medida la distancia cultural existente entre España y las diferentes naciones receptoras condiciona la forma de entrada elegida por las empresas españolas al materializar las inversiones directas en el exterior. Al objeto de aislar el efecto de la DC sobre tal elección, se ha considerado en el análisis un amplio abanico de variables que recogen la diversidad existente entre las naciones implicadas en aspectos tales como el grado de desarrollo económico, la lengua hablada mayoritariamente, el grado de libertad política o el

riesgo país, entre otros.

Nuestros resultados permiten arrojar varias conclusiones. En primer lugar, hemos constatado la existencia de una coincidencia únicamente parcial entre las diferentes medidas de DC utilizadas; de hecho algunas de ellas parecen diferir de forma muy notable en la información que recogen. Adicionalmente, el análisis de las correlaciones entre los índices de DC considerados y las mencionadas variables relativas a diversidad entre las naciones parece indicar que cada uno de los índices aproxima, además de la distancia cultural propiamente dicha, la distancia existente en otros aspectos. Así, mientras algunas de las medidas de DC guardan una estrecha correlación con el grado de desarrollo económico, otras lo hacen con diversidad en el sistema político o en la lengua mayoritariamente hablada en los países implicados.

Nuestros resultados permiten constatar, adicionalmente, que el grado de coincidencia de tales medidas depende de la nación utilizada como referencia al estimar las distancias culturales, de tal forma que el grado de correlación entre los diferentes modelos varía substancialmente en función de esta variable.

Adicionalmente, constatamos que la influencia que la DC ejerce sobre la elección del modo de entrada elegido por las empresas españolas resulta claramente dependientes de la medida utilizada para aproximar tal distancia. Así, los resultados no se mantienen robustos a través de las diferentes estimaciones, mostrando diferentes grados de significación estadística en función del índice concreto utilizado en cada modelo. De igual forma, el papel jugado por otras variables que aproximan la diversidad no cultural existente entre las naciones varía en función de la medición de DC empleada.

Parece, por tanto, evidente que la ausencia de evidencia empírica concluyente sobre el papel jugado por la DC en los procesos de crecimiento internacional de las empresas se debe, al menos parcialmente, a la heterogeneidad de las medidas utilizadas y de las naciones consideradas como referencia al estimar las distancias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brock, D.M., Shenkar, O., Shoham, A. y Siscovick, I. (2008): "National culture and expatriate deployment", *Journal of International Business Studies*, 39, 1293-1309.
- Barkema, H.G.; Shenkar, O. Vermeulen, F. y Bell, J. (1997): "Working abroad, working with others: How firms learn to operate international joint ventures", *Academy of Management Journal*, vol. 40 (2), pp. 426-442.
- Dow, D. y Karunaratna, A. (2006): "Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli", *Journal of International Business Studies*, 37, 578-602.
- ____ and Larimo, J. (2009): "Challenging the conceptualization and measurement of distance and international experience in entry mode research", *Journal of International Marketing*, 17 (2), 74-98.
- Drogendijk, R. y Slangen, A. (2006): "Hofstede, Schwartz, or managerial perceptions? The effects of different

- cultural distance measures on establishment mode choices by multinational enterprises”, *International Business Review*, 15 (4), 361-380.
- Early, P.C. (2006): “Leading cultural research in the future: a matter of paradigm and taste”, *Journal of International Business Studies*, 37, 922-931.
- Gerpott, T. y Jakopin, N.M. (2007): “Firm and target country characteristics as factors explaining wealth creation from international expansion moves of mobile network operators”, *Telecommunications Policy*, 31, 71-92.
- Grimes, J. y Grimes, B. (eds.) (1996): *Ethnologue Language Family Index*, Summer Institute of Linguistics: Dallas, TX.
- Harzing, A.W.K. (2003): “The role of culture in entry mode studies: from negligence to myopia?”, *Advances in International Management*, 15, 75-127.
- Henisz, W.J. (2000): “The institutional environment for multinational investment” *Journal of Law, Economics and Organization*, 16 (2), 334-364.
- Hofstede, G. (1980): *Culture’s consequences: International differences in work related values*, Beverly Hills, CA, Sage.
- ___ (2001): *Culture’s consequences: International differences in work-related values*, Beverly Hills, Sage, 2^a ed.
- ___ (2006): “What did GLOBE really measure? Researchers’ minds versus respondents’ minds”, *Journal of International Business Studies*, 37, 882-896.
- ___ y Bond, M.H (1988): “The Confucius connection: From cultural roots to economic growth”, *Organizational Dynamics*, 16 (4), 4-21.
- House, R.J.; Hanges, P.J.; Javidan, M.; Dorfman, P.W. y Gupta, V. (2004): *Culture, leadership, and Organizations. The GLOBE study of 62 societies*, Sage Publications, California.
- Hutzschenreuter, T y Voll, J.C. (2008): “Performance effects of “added cultural distance” in the path of international expansion: The case of German multinational enterprises”, *Journal of International Business Studies*, 39, 53-70.
- Javidan, M., House, R.J., Dorfman, P.W., Hanges, P.J. y de Luque, M.S. (2006): “Conceptualization and measuring cultures and their consequences: A comparative review of GLOBE’s and Hofstede’s approaches”, *Journal of International Business Studies*, 37, 897-914.
- 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*, 8 (1), 23-32.
- Kim, Y. y Gray, S.J. (2009): “An Assessment of alternative empirical measures of cultural distance: Evidence from the Republic of Korea”, *Asia Pacific Journal of Management*, 26, 55-74.
- Kogut, B. y Singh, H. (1988): “Entering the United States by joint venture: Competitive rivalry and industry structure”, in Contractor, F.J. and P. Lorange (eds.), *Cooperative strategies in international business*, Lexington: Lexington Books.
- Larimo, J. y Dow, D. (2009): “The impact of cultural distance framework of foreign establishment mode decision: Hofstede vs. Schwartz vs. Globe”, paper presented at the 35th EIBA Annual Conference, Valencia, Spain.
- López-Duarte, C. y Vidal-Suárez, M.M. (2009): “External uncertainty and entry mode choice”, paper presented at the 35th EIBA Annual Conference, Valencia, Spain.
- López-Duarte, C. y Vidal-Suárez, M.M. (2010): “External uncertainty and entry mode choice: cultural distance, political risk and language diversity”. *International Business Review*, [doi:10.1016/j.ibusrev.2010.03.007](https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.03.007).
- Magnusson, P., Wilson, R.T., Zdrakovic, S., Zhou, J.X. y Westjohn, S.A. (2008): “Breaking through the cultural clutter. A comparative assessment of multiple cultural frameworks”, *International Marketing Review*, 25, 183-204.
- Maseland, R. y Van Hoorn, A. (2009): “Explaining the negative correlation between values and practices: A note on the Hofstede-GLOBE debate”, *Journal of International Business Studies*, 40, 527-532.
- Meschi, P.X. y Riccio, E.L. (2008): “Country risk, national cultural differences between partners and survival of

- international joint ventures in Brazil”, *International Business Review*, 17, 250-266.
- Morschett, D., Schramm-Klein, H. y Swoboda, B. (2008): “Entry mode for manufacturers’ international after-sales service: Analysis of transaction-specific, firm specific and country specific determinants”, *Management International Review*, 5, 525-549,
- Ng, S.I., Lee, J.A. y Soltar, G.N. (2007): “Are Hofstede’s and Schwartz’s frameworks congruent?”, *International Marketing Review*, 24 (2), 164-180.
- Quer, D.; Claver, E. y Molina, J. (2006): “Riesgo, distancia cultural y estrategia de entrada: nueva evidencia empírica en el proceso de internacionalización de la empresa española”, *Boletín Económico del ICE*, nº 2875, pp. 13-21.
- Ringov, D. y Zollo, M. (2007): “Corporate responsibility from a socio-institutional perspective: The impact of national culture on corporate social performance”, *Corporate Governance*, 4, 476-485.
- Schwartz, S. (1994): “Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values”, in Kim, U.; Triandis, H.; Kagitcibasi, C.; Choi, S. and Yoons, G. (eds.): *Individualism and collectivism: Theory, methods and applications*, 85-119, Thousand Oaks: Sage Publications.
- ___ (1999): “A theory of cultural values and some implications for work”, *Applied Psychology: An International Review*, 48 (1), 12-47.
- Shenkar, O. (2001): “Cultural distance revisited: Towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences”, *Journal of International Business Studies*, 32 (3), 519-535.
- Siegel, J.; Licht, A. y Schwartz, S. (2008): “Egalitarianism, cultural distance and FDI: A new approach” Working Paper nº 133, American Law & Economics Association Annual Meetings.
- Smith, P.S. (2006): “When elephants fifth, the grass gets trampled: The GLOBE and Hofstede projects”, *Journal of International Business Studies*, 37, 915-921.
- Steenkamp, J.B.E.M. (2001): “The role of national culture in international marketing research”, *International Marketing Review*, 18 (1), 30-44.
- Tang, U. y Koveos, P.E. (2008): “A framework to update Hofstede’s cultural value indices: economic, dynamics and institutional stability”, *Journal of International Business Studies*, 39, 1045-1061.

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 Henríque 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-Etxeberria & 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
Vanessa 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 universitarias 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
- 562/2010 Costes y beneficios de la competencia fiscal en la Unión Europea y en la España de las autonomías
José M^a Cantos, Agustín García Rico, M^a Gabriela Lagos Rodríguez y Raquel Álamo Cerrillo
- 563/2010 Customer base management and profitability in information technology industries
Juan Pablo Maicas y Francisco Javier Sese
- 564/2010 Expansión internacional y distancia cultural: distintas aproximaciones —hofstede, schwartz, globe
Cristina López Duarte y Marta M^a Vidal Suárez