

**LA EMPRESA MULTINACIONAL ESPAÑOLA EN
LATINOAMÉRICA Y CARIBE A TRAVÉS DE LAS IJV**

David Matias Batalla

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.

ISBN: 84-89116-07-5

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.

LA EMPRESA MULTINACIONAL ESPAÑOLA EN LATINOAMÉRICA Y CARIBE A TRAVÉS DE LAS IJV

de Matias Batalla, David

Profesor Universidad Internacional de Valencia

Resumen: En el presente trabajo se analiza la inversión directa extranjera española en la región de latinoamericana y del Mar Caribe identificando los factores clave internos que han impactado sobre la toma de decisión de realizar una International Joint Ventures. La evolución de las inversiones directas españolas y de los negocios internacionales en general nos hacen pensar que es necesario pasar de un modelo OLI a otro OLIM para explicar realmente el proceso de internacionalización de una empresa, incluyendo en el modelo de Dunning los modos de entrada un mercado internacional- Además, los cambios habidos en las últimas décadas han hecho replantear también el paradigma de producción internacional, dando respuesta en el actual artículo. Uno de los modo de entrada a un mercado internacional por medio de inversiones son las International Joint Ventures, tipo de inversión que hace más fácil la penetración de una empresa en otro país reduciendo los riesgos por medio de un socio. El estudio de las International Joint Ventures de las empresas españolas en Latino América y Mar Caribe es el objeto de estudio aquí presentado, obteniendo los datos por medio de encuestas realizadas a 166 empresas españolas, con la que se identificarán los factores internos de la empresa española más importantes a la hora de llevar a cabo este tipo de inversión en la región.

Keywords: Latin American fdi, internationalization process, eclectic paradigm, Spanish multinational firms, International Joint Ventures

JEL: E22, F21, M16

1. Introducción

El comercio internacional ha cambiado en las últimas tres décadas influenciadas por la última ola de la globalización impactando de manera intensa sobre las inversiones directas extranjeras, la dotación de recursos y la gestión internacional de las empresas multinacionales. La idea de una cadena de valor internacional es ya una realidad y las empresas multinacionales localizan sus recursos a nivel global buscando entre otras cosas una mayor eficiencia por medio de diversas inversiones, siendo tal escenario no representado todavía por un modelo. El modelo más completo desarrollado hasta la fecha es el paradigma ecléctico el cual a través de su modelo OLI y del paradigma de la producción internacional no representa fielmente el actual escenario internacional donde las empresas multinacionales desarrollan sus actividades. Por esta razón en el presente artículo de desarrolla un mejorado paradigma ecléctico y un nuevo paradigma de la

producción internacional cuyos fundamentos descansan sobre la teoría de los recursos y capacidades, las actividades de valor añadido y la desintegración de la cadena de valor. Gracias a esta visión más completa y contemporánea todos los tipos de inversión directa extranjera son considerados en el nuevo paradigma: filiales, *offshoring*, *greenfield investment*, *International Joint Ventures* y fusiones y adquisiciones internacionales.

Las empresas multinacionales españolas son un gran ejemplo de cómo una economía se ha abierto de manera gradual a los mercados internacionales en base al paradigma ecléctico. Las empresas españolas han internacionalizado sus actividades por medio de todos los modos de entrada mencionados anteriormente, dependiendo de los factores de localización existentes en cada país. Aunque en la actualidad los principales países receptores de inversión directa española son los países europeos pertenecientes a la Unión Europea y más en concreto a la Eurozona, la región latinoamericana y del mar Caribe ha jugado un papel clave en la apertura de la economía española y en la expansión internacional de sus empresas, siendo la principal región receptora de inversiones españolas hasta 2001. Esta importancia como parte de la literatura ha recogido, se explica en que la región ha sido el trampolín para que las empresas españolas posteriormente se internacionalizaran a otros países con una mayor distancia cultural, como el caso de los países europeos y norteamericanos. A pesar de que las inversiones españolas en la región han sido lideradas por las adquisiciones de empresas nacionales debido a los procesos de liberalización y privatización que ciertos sectores han experimentado, el papel de las alianzas internacionales bajo las *International Joint Ventures* han tenido importancia como base de experiencia para futuras colaboraciones en un futuro en otras regiones, y serán las inversiones objeto de estudio en el presente trabajo.

2. De OLI a OLIM. El nuevo marco conceptual basado en las actividades de valor añadido

A pesar de que en el punto anterior se han visto de forma resumida las principales teorías de la internacionalización de la empresa, hasta la fecha el modelo más aceptado en el ámbito académico internacional y el de mayor influencia es el que proporciona el paradigma ecléctico de Dunning (1974, 1981, 1988a, 1991b). El autor británico justifica la integración de las demás teorías de internacionalización (teoría de los costes de transacción, teoría de la organización industrial, teorías de secuencias, teorías de localización, entre otras) en su modelo ecléctico en que dichas teorías son parcialmente correctas e incorrectas para explicar cada tipo de inversión directa extranjera, por lo que en su opinión resultan incompletas. De esta forma el autor británico intentó elaborar un marco teórico analítico general para posteriores investigaciones empíricas, que tendrían como objetivo la internacionalización de las empresas a través de inversión directa extranjera.

El paradigma ecléctico (o modelo OLI) explica el proceso de internacionalización (a través de inversión directa como muestra el Gráfico de las empresas como una serie de pasos que deben cumplirse para poder pasar al siguiente y cuyos condicionantes son:

1. Ventajas Propiedad (O)
2. Ventajas de localización (L)
3. Ventajas de internalización (I)

A la vista de las aportaciones de Buckley (1981), Rugman (1982), Casson (1993), Guisinger (2001), Dimelis y Lowi (2005) y Pin Ho, Lin, S. y Lin, Y.C. (2010); de los trabajos empíricos de Anderson y Gatignon (1986), Agarwal y Ramaswami (1992), Erramilli y Rao (1990) y Kogut y Singh (1998), así como de los argumentos que se presentan en esta investigación, el paradigma ecléctico debe de ser analizado y revisado profundamente debido a las posibilidades existentes de mejora. Del presente trabajo, se puede llegar a la conclusión que el paradigma ecléctico de Dunning puede ser extendido con el fin de ser más completo y real, acorde con los tiempos y circunstancias que estamos viviendo. Una de las situaciones que el modelo OLI no llega a explicar es la forma en la que las empresas penetran (a través de IDE) en los nuevos mercados, ya que Dunning desarrolló el modelo bajo la perspectiva única de la filial. Para tener en cuenta el siguiente paso en el proceso secuencial en el que una empresa ha de internacionalizar sus actividades o productos a en los mercados exteriores, se ha extendido el modelo OLI a modelo OLIM, donde se introduzcan los diversos modos de entrada bajo inversión directa extranjera que la empresa puede llevar a cabo. Bajo la letra M (del inglés “*modes of entry*”) se recogen las ventajas que la empresa obtiene de realizar cada tipo de inversión directa entrada en un mercado internacional dado, siendo tales formas de inversión las siguientes: (1) filiales, (2) *offshoring*, (3) *greenfield investments*, (4) *International Joint Ventures* y (5) fusiones y adquisiciones internacionales.

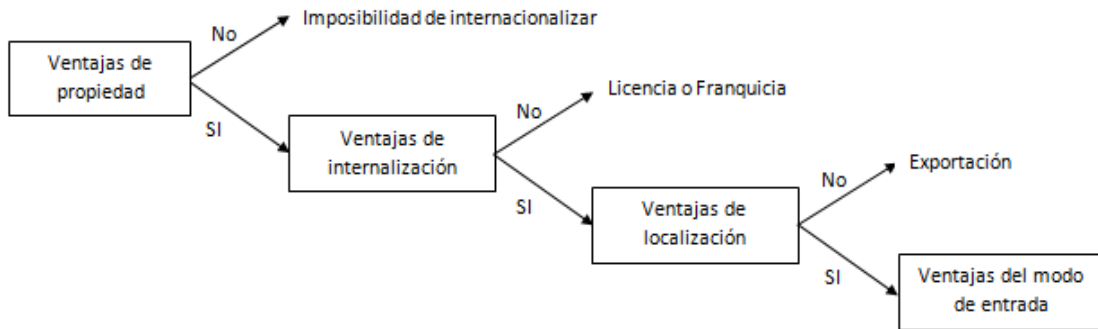
Esta expansión del modelo OLI al modelo OLIM se basa en que una vez seleccionado el país que otorga a la empresa de un gran atractivo para internacionalizar sus actividades mediante inversiones, la empresa debe de elegir qué tipo de inversión es la más adecuada, la más atractiva o la más conveniente realizar. En algunas ocasiones, debido a posibles restricciones gubernamentales como en el caso de China, la elección se encuentra algo más restringida. Para los demás en casos en los que las empresas pueden elegir entre los distintos tipos de inversión, la misma deberá de elegir entre los mismos de acuerdo a las ventajas que cada tipo de inversión le proporciona a la empresa de acuerdo con las necesidades y las características de la misma. Por ejemplo, mientras que las filiales permiten proteger la reputación de la imagen de la empresa y de sus productos, la estrategia de entrar en los mercados internacionales mediante *greenfield investment* proporciona a la empresa penetrar en mercados internacionales cuya distancia cultural es más elevada con un menor riesgo que bajo la apertura de una filial. Por otro lado, el *offshoring* otorga a la empresa una serie de ventajas sustentadas en la reducción de los costes laborales y el incremento de la flexibilidad de su estructura mientras que las fusiones y adquisiciones internacionales tienen lugar en el caso de que

la empresa quiera obtener una cuota de mercado grande en el menor tiempo posible. Finalmente, las *International Joint Ventures* proporcionan una serie de ventajas a la empresas como las de poder entrar en un mercado con restricciones a la inversión directa extranjera, la complementariedad de los recursos de ambas empresas o acciones de benchmarking.

Por lo tanto, incorporando el último paso en el que la empresa realiza su inversión directa extranjera, la empresa debería de obtener una serie de ventajas para llevar a cabo cualquier tipo de inversión en el exterior, resumido de la siguiente manera:

1. Ventajas Propiedad (O)
2. Ventajas de localización (L)
3. Ventajas de internalización (I)
4. Ventajas de modo de entrada (M)

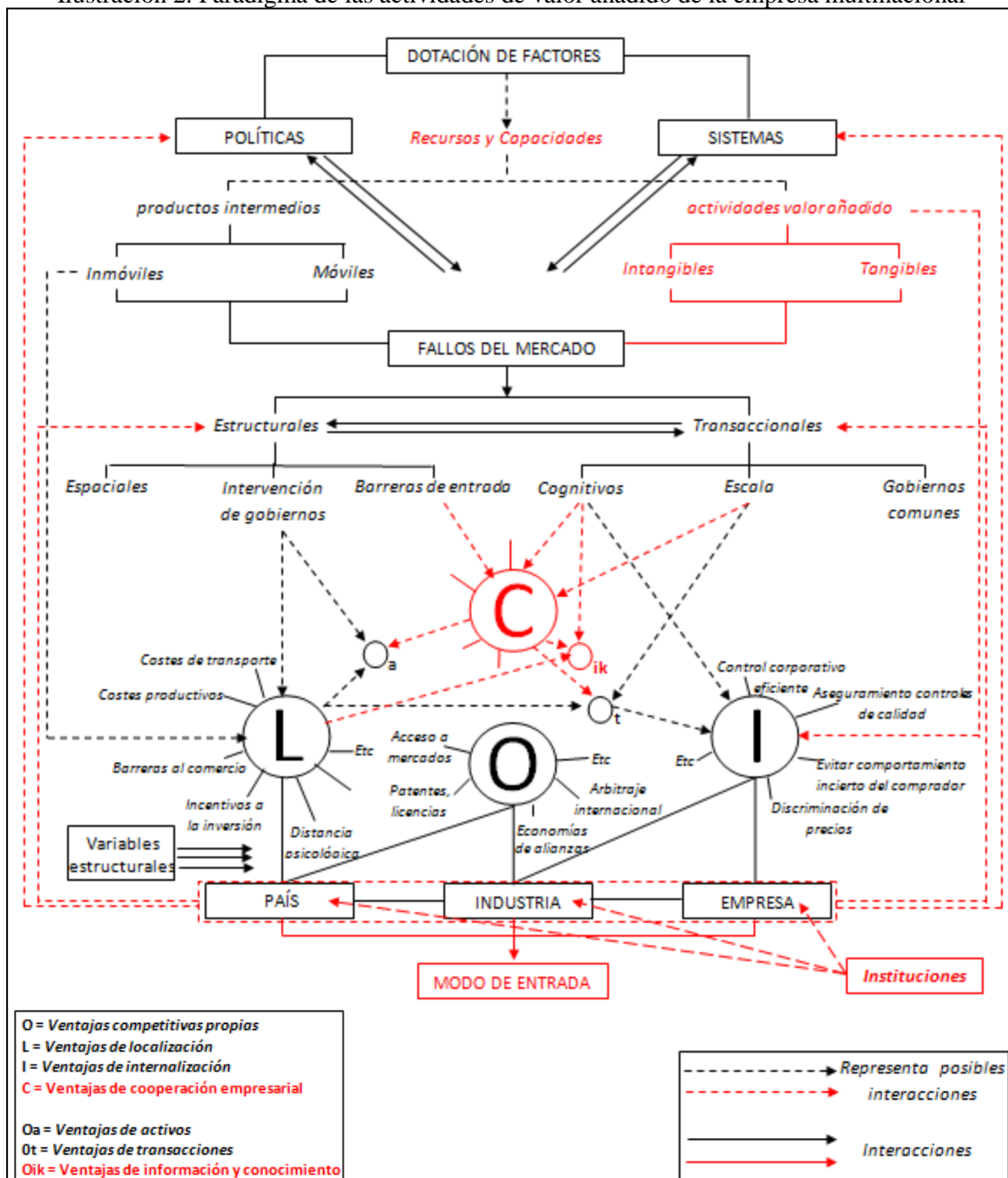
Ilustración 1. Modelo OLIM



Fuente: Elaboración propia adapta de Dunning (1981)

De este modo, como se viene exponiendo en el presente trabajo de investigación, se continua en línea de lo que empezaron estudios anteriores, en donde la complejidad de los entornos micro y macro de la empresa ha ido aumentando con el paso del tiempo. Por esta circunstancia, desde el punto de vista es del presente investigador es necesario un nuevo o más extendido campo conceptual del proceso de internacionalización de la empresa, basado en el “modelo OLIM”. Durante las últimas décadas se ha demostrado teórica y empíricamente que existen varias posibilidades de entrar en un mercado bajo inversión directa extranjera, ya sea a través de un crecimiento orgánico (filial propia, *offshoring* o *greenfield investment*) o de un crecimiento inorgánico (alianzas con otros competidores o fusiones y adquisiciones). Desde esta investigación se deja patente esta realidad en el replanteamiento del paradigma ecléctico con la incorporación de la nueva variable de decisión “ventajas de los modos de entrada”, como puede verse en la Ilustración 2, que representa la base del campo conceptual de la empresa multinacional que se propone bajo el planteamiento del paradigma OLIM.

Ilustración 2. Paradigma de las actividades de valor añadido de la empresa multinacional



Fuente: Elaboración propia adaptado de Dunning (1988)

De manera general, Dunning (1988) desarrolló un campo conceptual paralelo a su paradigma ecléctico (o modelo OLI) con el fin de explicar la actividad productiva internacional de la empresa multinacional bajo filiales. A lo largo de la presente investigación, se han hecho referencia a las críticas promulgadas contra el paradigma ecléctico en las vertientes más importantes, siendo reconocidas algunas de ellas por el propio autor británico. A pesar de ello, no se han introducido mejoras a la visión más económica de la actividad internacional de la empresa. Por ello, si se ha extendido el modelo OLI desde este concepto al de OLIM con la introducción de las diversas formas

de entrada bajo inversiones directas extranjeras; si se ha hecho referencia a la influencia de las instituciones sobre la configuración económica-financiera-política de una nación y sobre la atracción de inversiones; si se habla de tratar de dar dinamismo al paradigma... todo ello debe ser considerado en el desarrollo de la localización de las actividades de la empresa multinacional y su impacto sobre la estructura económica.

A partir de los planteamientos de Dunning (1988) incluidos en “*The endowment/market failure paradigm of international production*”, se han de realizar una serie de aportaciones teóricas con bases consolidadas empíricamente para obtener un campo conceptual más completo, real y actual en el que interactúen las actividades empresariales con las estructuras económicas internacionales. Como se aprecia en la Ilustración 2, se vislumbra un campo conceptual o paradigma diferente a lo planteado por Dunning, más completo y con más interacciones entre cada uno de sus componentes. Bajo el campo conceptual llamado “*The endowment/market failure paradigm of international value added activities*” queda representado cómo la empresa multinacional interactúa con el entorno, cómo localiza sus actividades internacionales en base a desarrollos teóricos y cómo entra en cada uno de los países en función del impacto sobre la empresa de todos y cada uno de los factores, tanto internos como externos, a los que se enfrenta. Corrigiendo algunos de los planteamientos de Dunning (1988), el nuevo campo conceptual de la asignación de los recursos de la empresa multinacional tiene su fundamento en la teoría de los recursos y capacidades, sobre la que se desarrollan actualmente las estrategias y las actividades empresariales. Esta teoría se fundamenta en que las empresas están capacitadas para abastecer a los mercados nacionales e internacionales en base a las ventajas competitivas generadas por los recursos (tangibles o intangibles) y capacidades de la empresa, incluyéndose también la generación de rutinas. Si la empresa no posee ventajas de propiedad en base a recursos y capacidad para competir en el mercado nacional, no podrá por tanto internacionalizar sus actividades. A partir de este punto, cobran importancia tanto los productos intermedios como las actividades de valor añadido.

Siguiendo los postulados de Porter (1985), la manera más sencilla de localizar e identificar los potenciales recursos y capacidades que sean fuente de ventaja competitiva para la empresa es la definición de la cadena de valor de la propia compañía. El hecho de la desintegración de la cadena de valor es una de las consecuencias o factores (según el punto de vista) de la globalización, con la que las grandes empresas reducen sus estructuras organizativas, concentrándose en aquellas actividades generadoras de valor añadido. Estas actividades son internalizadas por la empresa, mientras que las que no son generadoras de valor son externalizadas a terceras empresas, ya sean nacionales o internacionales. Las actividades generadoras de valor añadido se basan en tangibles e intangibles, ya sean recursos, capacidades o rutinas que proporciona a la empresa una fuente de ventaja competitiva, bien vía diferenciación, vía costes o en una combinación de ambas. Esta decisión tiene una interacción directa con las ventajas de internalización, como puede verse en la Ilustración 2. Este enfoque caracterizado por la creación de ventajas competitivas en base a los recursos y

capacidades y su internalización, y por la externalización de aquellas actividades no “core” para la empresa, junto con las consideraciones de Dunning acerca de la movilidad de los recursos, fundamentan el marco teórico de la asignación internacional de las actividades de la empresa multinacional. Una vez decidido qué actividades y recursos de la empresa deben ser internacionalizados, se ha buscado la vía de hacerlo, una vía que proporcionan los fallos de mercado, tanto transnacionales como estructurales.

Si no se hubiera comentado la necesidad de incluir en el campo conceptual de la internacionalización de la empresa los distintos modos de entrada a un país extranjero, el análisis se daría por acabado. Pero no se debe negar lo evidente, y la evidencia nos dice que se tienen que incluir las diferentes formas de inversión directa extranjera, ya que cada una de ellas se fundamenta en unas características diferentes y proporciona ventajas distintas para cada una de las empresas. Dos de ellas tienen especial transcendencia en el estudio que estamos realizando: las fusiones y adquisiciones y las *International Joint Ventures*. A través de ambas, se consiguen una serie de ventajas que o bien la empresa no conseguiría de manera individual, o bien tardaría mucho más tiempo en alcanzar en solitario. Las ventajas competitivas derivadas de ambos tipos de inversión se engloban bajo la letra “M” de cooperación (también sirve para explicar otras relaciones contractuales empresariales que no implican inversiones directas extranjeras, como los contratos de licencia, las franquicias y los acuerdos comerciales recíprocos), cooperación en la que ambas operaciones son clave para identificar y explotar las ventajas competitivas.

Aunque en el caso de las operaciones de adquisición se pueda entender que las empresas se hacen directamente con las ventajas competitivas de la empresa adquirida, su explotación por parte de la entidad adquiriente depende de la cooperación de los directivos y empleados de la empresa adquirida para obtener el rendimiento esperado. Las ventajas competitivas de los modos de entrada más importantes identificadas bajo los flujos de inversión directa extranjera estudiados en esta investigación (*International Joint Ventures*) son la adquisición de información y de *knowledge* (Oik), que están relacionadas con las ventajas proporcionadas por los recursos (Oa) y por las transacciones (Ot). A pesar de que en la mayoría de los casos, las empresas multinacionales realizan alianzas estratégicas como las *International Joint Ventures* para poder adquirir ciertas ventajas competitivas en un país específico, en algunos casos también son la única manera de penetrar en ciertos países debido a las restricciones existentes en tales países en contra de las empresas extranjeras, como es el caso de China. Este hecho viene condicionado por las políticas gubernamentales y otras instituciones a favor o en contra de estos flujos financieros, evidenciándose la importancia que tienen las instituciones en el desarrollo de las empresas multinacionales y sobre la configuración económica de un país.

Las acciones que llevan a cabo las instituciones tienen su impacto directo sobre todos y cada uno de los componentes que participan en la configuración de la estructura económica: (1) entorno general, (2) entorno específico, (3) industria y (4) la propia empresa. Las políticas, planes de acción, regulaciones o normativas que las instituciones

nacionales y/o supranacionales llevan a cabo, impactan pues sobre los países tanto receptores como emisores de inversiones directas extranjeras, mejorando o empeorando los factores de localización que indican directamente sobre la decisión de exportar o invertir, o en su caso, de qué tipo de inversión directa se ha de realizar en el país receptor de la inversión. Por ejemplo, muchos países en vías de desarrollo han logrado atraer a empresas extranjeras mediante ventajas especiales que otros países no podían o querían ofrecer, atrayendo pues una serie de flujos de inversión que han incidido de manera positiva ya no sólo en la empresa (reducción de costes de mano de obra o penetración de mercado entre otras ventajas que han proporcionado la internacionalización a este tipo de países) sino sobre sus economías, logrando que las mismas crezcan. A su vez, pueden condicionar en el país emisor la creación de condiciones idóneas para el desarrollo de empresas o *clusters*, que en un momento dado lleven a cabo actividades internacionales como exportaciones o cualquier tipo de inversión directa extranjera sobre las ventajas competitivas que tales instituciones han ayudado a crear, potenciar y mantener. Por ejemplo, en este caso se debe de hacer mención a Corea del Sur, que bajo la potenciación del sector de la electrónica entre otros, pudo salir fortalecida de la fuerte crisis que en 1997 sufrieron diversas economías asiáticas (también conocida como Crisis del Fondo Monetario Internacional), repercutiendo directamente sobre la economía coreana. De la misma crisis, una empresa fue la que salió fortalecida sobre todas las demás, siendo a día de hoy es el mayor gigante en electrónica de consumo: Samsung.

El último paso para completar este nuevo paradigma es el de introducir la decisión estratégica de la empresa acerca de qué tipo de inversión directa extranjera va a realizar. Teniendo en cuenta todo lo visto anteriormente sobre el campo conceptual, que sirve como base a tal decisión, las empresas decidirán penetrar en un mercado internacional por medio de: (1) filiales comerciales/productivas, (2) *offshoring*, (3) *greenfield investment*, (4) *International Joint Ventures* y (5) fusiones y adquisiciones internacionales. Una vez la empresa haya realizado un tipo de inversión u otra, esta le proporcionará con el paso del tiempo a la organización empresarial de una serie de ventajas competitivas, ventajas de internalización o ventajas del tipo “M” que nutrirán de nuevo al paradigma planteado, a la vez que repercuten sobre las economías de los países receptores de la inversión, lo que hace que el paradigma planteado en esta investigación sea dinámico. Por lo tanto, la decisión del modo de entrada de una empresa en un mercado internacional dependerá de:

$$M_{t_0} = f(OLIM_{t_0}) = f(OLIM_{t-1} S_{t-n} \Delta S_{t-1 \rightarrow t_0} \Delta EN_{t-1 \rightarrow t_0} \Delta EX_{t-1 \rightarrow t_0})$$

El modo de entrada a un mercado internacional depende de las características de la empresa atribuidas a las ventajas de propiedad, de internalización, de localización y del modo de entrada en el momento en que la entidad entra en un mercado internacional. Estas variables que conceden a la empresa las ventajas competitivas internacionales dependerán de las mismas variables OLIM del período anterior a su entrada, de la estrategia de la empresa (S) y de las variaciones tanto de las variables endógenas (EN) como de las exógenas (EX) a la organización. En este planteamiento, las operaciones de

fusión y adquisición y las *International Joint Ventures* no son causa de la decisión de entrada, sino consecuencia de una acción anterior. Es decir, los recursos y capacidades que la empresa multinacional obtiene de la fusión o adquisición con otra empresa, o de la realización de una *International Joint Ventures*, tienen su impacto sobre la decisión de elección entre un modo u otro de entrada en un momento del tiempo futuro, una vez las ventajas competitivas de la empresa fusionada, adquirida o socia de la alianza sean incorporadas bajo la variable “M”. Con el paso del tiempo, y cuando estas operaciones se encuentren consolidadas en el tiempo, las ventajas competitivas de cooperación se convertirán en ventajas competitivas de propiedad, ya que serán objeto de un uso, disfrute y control completo por parte de la empresa multinacional

3. Inversión Directa Extranjera en Latino América

3.1. Factores de localización atractivos para la inversión

Muchos de los países desarrollados, tanto de América del Norte, Asia y Europa, han comenzado a ver en América Latina a un aliado central en la construcción de sus estrategias para impulsar el crecimiento de sus diversas economías, lo cual ha aumentado la inversión extranjera directa (IED) incluso en sectores que van más allá de la explotación de recursos naturales y en áreas vinculadas con las telecomunicaciones y servicios financieros. Esta es sin duda una noticia alentadora, pero también se constituye en una oportunidad para impulsar un nuevo ciclo de cambios y asumir nuevos retos que deben ser abordados por los distintos países con responsabilidad y sin complacencias. Pero esta situación no siempre fue así, ya que antes de la década de los 90 América Latina era una región poco atractiva para las inversiones directas extranjeras. A partir de la década de los años noventa, América Latina ha renovado el interés mundial para ocupar una posición relevante en la recepción de flujos internacionales de inversión. Flujos que se concentraron en países de la región por presentar los mejores performances comparativos para atraer la Inversión Extranjera Directa (IED) y todo ello gracias al Consenso de Washington. El denominado Consenso de Washington se refiere al conjunto de medidas de política económica de corte neoliberal aplicadas a partir de los años ochenta para, por un lado, hacer frente a la reducción de la tasa de beneficio en los países del Norte tras la crisis económica de los setenta, y por otro, como salida impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a los países del Sur ante el estallido de la crisis de la deuda externa. Todo ello por medio de la condicionalidad macroeconómica vinculada a la financiación concedida por estos organismos.

En la evolución del pensamiento sobre el desarrollo y la consiguiente aplicación de medidas acordes con este, el Consenso de Washington marca un punto de inflexión determinante en la orientación de las políticas económicas para las décadas posteriores, y contribuye significativamente a la creación y consolidación del patrón de globalización neoliberal actualmente dominante. Si bien durante los años setenta el pensamiento sobre el desarrollo logra superar la obsesión previa por el crecimiento económico, las inversiones en infraestructuras y la industrialización como objetivos en sí mismos, pasando a hacer más hincapié en la lógica de la satisfacción de necesidades

básicas y la lucha contra la pobreza, las desigualdades o el desempleo, la década de los ochenta establece un giro radical en estos planteamientos, retomando una visión reduccionista del desarrollo como meta a alcanzar y del camino para acceder a este. Tal y como se desprende de las medidas mencionadas, las principales características de este enfoque han sido: el restablecimiento del mercado como mecanismo central para la asignación de recursos en la economía; la priorización del sector privado como motor de la economía y la minimización del peso del sector público; la liberalización de mercados y la apertura como estrategia fundamental de inserción en la economía mundial; y la negación de una economía del desarrollo, mediante la utilización de un único análisis y aplicación de recetas universalistas para todas las economías con independencia de su nivel de desarrollo y su contexto particular. El Consenso de Washington llevaba consigo un número de formulaciones con el fin de desarrollar económicamente la región y que apelaban al apoyo de otras instituciones (FMI, Banco Mundial y el BID), como bien apunta Williamson (1989): (1) disciplina presupuestaria, (2) cambios en las prioridades del gasto público, (3) reforma fiscal, (4) tipos de interés, (5) tipos de cambio, (6) liberalización comercial, (7) política de apertura respecto a la inversión directa, (8) política de privatizaciones, (9) política desreguladora y (10) derechos de propiedad. Gracias al consenso de Washington, la región se situó en la esfera internacional como una región de potencia crecimiento y atractiva para los flujos de inversión directa extranjera. Entre los principales factores de atracción de la ide destacaban según CEPAL (1997) y Ariel et al., (2013) se encuentran como se aprecia en la Tabla 1 el tamaño de mercado, la reducción del riesgo de la inversión, la mayor apertura comercial del conjunto de países, los bajos costes laborales, la creciente estabilidad macroeconómica, las renovadas políticas comerciales, la intensidad y disponibilidad de factores productivos y otra serie de ventajas competitivas.

Tabla 1.Principales factores atractivos de Latinoamérica

Factores de localización	Subfactores
Tamaño de mercado	Economías de escala PIB Población
Riesgo	Riesgo político Solvencia económica del país
Apertura comercial	Exportaciones Importaciones
Costes laborales	Coste promedio de la mano de obra Cualificación de la mano de obra
Estabilidad macroeconómica	Crecimiento del producto Volatilidad del tipo de cambio Inflación

	Ahorro interno Tipo de cambio
Políticas comerciales	Nivel de protección arancelaria Tasa impositiva corporativa
Intensidad y disponibilidad de los factores productivos	Intensidad de investigación y desarrollo Intensidad gastos de publicidad Disponibilidad de recursos naturales Presencia de mano de obra cualificada
Otras ventajas competitivas	Costes de transporte Concentración industrial

Fuente: Elaboración propia

Las instituciones de la región emprendieron, pues, una serie de programas y de políticas para dotar a sus respectivos países de una mayor estabilidad macroeconómica, una mayor disciplina fiscal, una mayor fiscalización y un menor tamaño del Estado, con el objetivo de abrir sus fronteras a las inversiones norteamericanas y europeas. En referente a las inversiones directas extranjeras, como establecieron Lewer y Saenz (2004), se realizaron los ajustes necesarios sobre la legislación de las mismas para aumentar el atractivo de los países pertenecientes a esta región a la hora de captar inversiones de empresas extranjeras, lo que supuso una mejora en los procedimientos administrativos, unas menores restricciones a la repatriación de beneficios entre otros, mejorando así el riesgo-país. Dentro de estas políticas de apertura al exterior, los gobiernos de los diferentes países llevaron a cabo una serie de procesos de privatización y de liberalización económica de sectores anteriormente protegidos, lo que aumentó el atractivo para las inversiones de empresas foráneas. Estos procesos afectaron en su gran mayoría a los sectores ligados a la prestación de servicios públicos (educación, sanidad y fondos de pensión) o en manos de los respectivos gobiernos en régimen de monopolios (telecomunicaciones, energía eléctrica, hidrocarburos, distribución de aguas, servicios bancarios, etc). Además de estos factores económicos y políticos, coincidiendo con García y Sánchez (2003) y Cuervo (2007), las empresas multinacionales españolas consideraron atractivos a los países latinoamericanos por otra serie de factores de localización, como por ejemplo el potencial de crecimiento de la demanda nacional, la oportunidad de producir en el país destino de la inversión (reducción de tasas y barreras arancelarias), el compartir un mismo idioma y la cercanía cultural entre España y tales países.

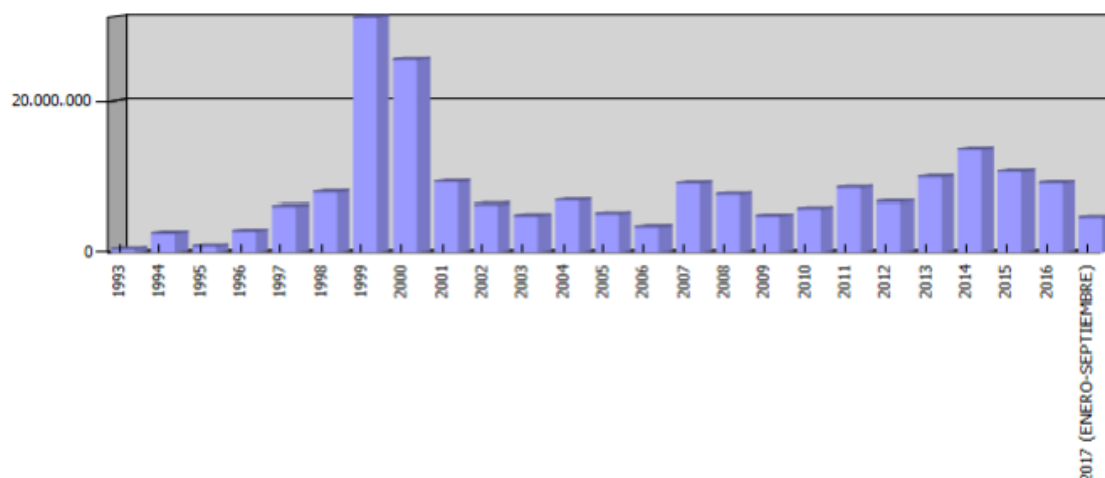
3.2. La inversión directa extranjera española en Latinoamérica y Mar Caribe

La historia de las empresas multinacionales españolas en Latinoamérica empieza a finales de la década de los cincuenta cuando se abandonó parcialmente las políticas de importaciones a favor de la industrialización y de las exportaciones, aunque la presencia e importancia de la empresa española en el exterior era anecdótica. Durante los sesenta, las empresas españolas tenían como objetivo principal al invertir en la región el acceso a

materias primas (papel, petróleo y metales varios entre otros) y la creación de redes de distribución, concentrando el 46,7% del total de IDE española). Las décadas de los setenta siguió la tendencia alcista de inversiones hacia el exterior (aunque seguían siendo cantidades escasas) concentrándose cada vez en Latinoamérica, en sectores tales como el manufacturero (transformados metálicos, instrumentos de precisión...), el financiero, la pesca, la construcción, la alimentación, la minería y la industrial del metal (Durán 2005; Lladró, 1981). Ya de lleno en la década de los ochenta, las empresas españolas presentes en Latinoamérica continuaron con su lenta expansión por dicha región alentadas por la proximidad cultural, intensificándose las inversiones en los servicios financieros y en la industria de bienes de consumo mediante la creación de filiales (modo de entrada preferido por las empresas españolas en la región por la reducción de los costes de transacción y los problemas fiscales), adquiriendo participaciones de otras empresas nacionales o con ampliaciones de capital (Durán, 1999).

La década de 1990 se caracterizó por la concentración geográfica de las inversiones españolas en Latinoamérica expandiendo de manera más exponencial su presencia en la región, gracias a la experiencia previa acumulada y a las semejanzas culturales e idiomáticas, entre otros motivos, aunque no fueron los únicos factores con peso. En los primeros años de la década de los noventa, muchos países de Latinoamérica abandonaron el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones para ejecutar las reformas estructurales, que bajo los auspicios del denominado Consenso de Washington, permitirían superar la crisis del anterior modelo de desarrollo que desembocó en la pérdida productiva y económica de la década de los ochenta (Sánchez, 2001). Por su parte, desde 2001 la inversión española en la región se ha caracterizado por mantenerse o experimentar ligeros crecimientos, debido a un cambio de preferencia de las inversiones española de la región latinoamericana hacia los países europeos como consecuencia de la introducción del euro y en menor medida a América del Norte. Este cambio de flujos de inversiones deja ver que la región ha sido para España un trampolín hacia países europeos, norteamericanos y asiáticos, aprovechando la experiencia internacional latinoamericana para acumular activos, conocimiento y habilidades internacionales, crecer vía beneficios, potenciar la imagen de marca y aumentar la competitividad internacional entre otros.

Ilustración .3 Evolución IDE España en Latinoamérica y Caribe (inversión bruta no ETVE en miles de euros)



Fuente: ICEX (2017)

Desde el año 2008 la tendencia de las inversiones directas españolas en la región aumentado de una manera no lineal pero sostenible gracias a la estabilidad de los mercados económicos de muchos países latinoamericanos. Tal presencia de empresas españolas en la región ayuda a incrementar la reputación internacional de la marca de las mismas además de obtener beneficios financieros. A pesar de la actual desaceleración que experimenta la región cayendo su aportación al PIB mundial disminuya del 12 al 8% ¹ como consecuencia del menor ritmo de crecimiento de la economía china, se prevé que a partir de 2017 la región vuelva a la senda del crecimiento sin que deteriore perspectivas de inversión de las empresas españolas. En total, desde que se tienen registros (1993) la IDE española asciende a más de 175.467 millones de euros, siendo el principal destino Brasil (31,87% del total) por delante de México (19,91%), Argentina (19,31%), Chile (10,19%), Perú (5,99%), Colombia (3,87%) y Venezuela (2,1%), estando centrada la mayor parte de la inversión española pues se ha centrado en el sector servicios (banca, telecomunicaciones, electricidad, transporte, agua, seguros, turismo) y, por lo tanto, se trata de negocios destinados al mercado interior, con una demanda en alza y muy poca competencia, con lo que los precios de sus productos no fluctúan al mismo nivel que los de las empresas dedicadas a la extracción de materias primas.

Tabla 2. Principales países destino de la IDE España en la región

País	Inversión (millones euros)	País	Inversión (millones euros)
Brasil	56.136,50	Ecuador	967,78
México	35.074,96	Cuba	935,99
Argentina	34.004,96	El Salvador	813,58
Chile	17.951,40	Costa Rica	685,48
Perú	10.556,60	Bolivia	293,97

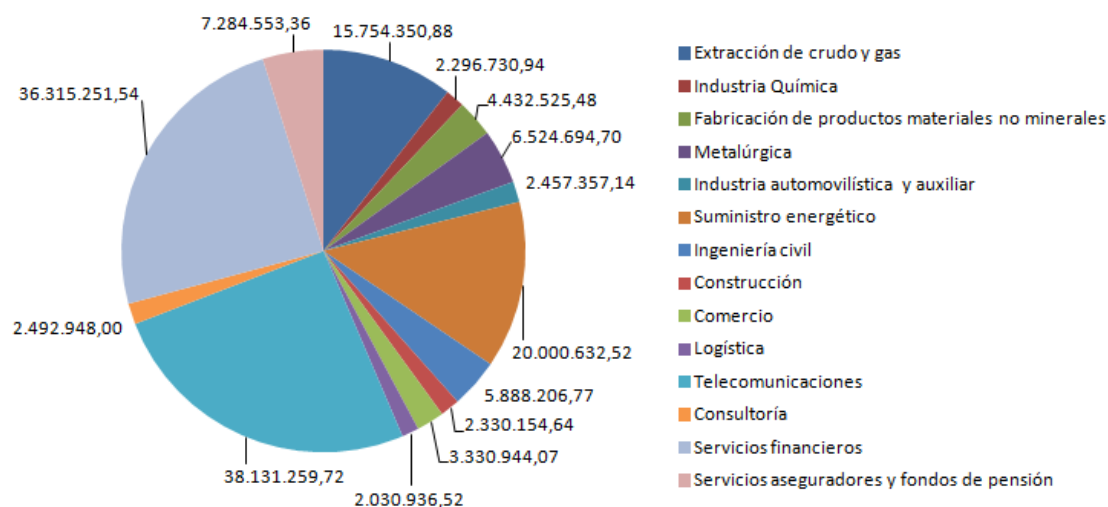
¹ Cámara Oficial de Comercio Española

Colombia	6.824,72	Nicaragua	197,66
Venezuela	3.699,06	Honduras	125,72
Uruguay	2.925,01	Paraguay	108,36
Panamá	2.262,37	Guayana	46,83
R. Dominicana	1.504,30	Belize	7,54
Guatemala	969,02	San Cristóbal y Nevis	4,93

Fuente: Elaboración propia a partir de ICEX (2016)

Por otro lado, en lo que se refiere a los sectores de destino de las inversiones españolas, la Ilustración 4 muestra las principales industrias que se han beneficiado de la presencia española en la región. De acuerdo con ICEX, el principal sector destino de las inversiones españolas son las telecomunicaciones (38.131 millones de euros) seguido del sector financiero (36.315 millones de euros), el energético (20.000 millones de euros) y la extracción de petróleo y gas (15.754 millones de euros). A parte de los mencionados, existen otros sectores que estratégicamente son importantes para las empresas multinacionales españolas, como demuestran las inversiones realizadas en los servicios de seguros, la metalurgia, la ingeniería civil, la manufactura, la distribución, la consultoría, la química, la industria automovilística y la logística. Esto demuestra la gran diversificación de las inversiones extranjeras españolas y el potencial y atractivo de los mercados e industrias latinoamericanas.

Ilustración 4. Principales industrias destino de la IDE española en miles de euros (1993-2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de ICEX (2016)

4. Marco conceptual de las International Joint Ventures

4.1. La teoría secuencial como estrategia de entrada de las empresas multinacionales

A lo largo de la historia académica ha habido diferentes bases teóricas que han explicado el proceso de internacionalización de las empresas, desde la teoría del

comercio internacional documentada por Adam Smith hasta la teoría de las Global Born, pasando por las escuela de la organización industrial, la teoría de los recursos y capacidades, los modelos basados en la localización, las teorías del management y el enfoque de las redes. Pues bien, además de ellas encontramos una las teorías más que mayor aceptación en el campo de la dirección de empresas ha tenido, la teoría secuencial, representada por la Escuela de Uppsala, en la que se explica el comportamiento internacional de la empresa por medio de un modelo secuencial. Este modelo se centra en describir cómo las empresas a medida que van aumentando el conocimiento sobre los mercados exteriores, irán incrementando sus recursos comprometidos en los mismos (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Welch y Wiedersheim-Paul, 1980). El modelo de la Escuela de Uppsala predice que la empresa incrementará de manera gradual sus recursos comprometidos en un país concreto a medida que vaya adquiriendo experiencia en las actividades que se realizan en dicho mercado (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

El modelo del proceso de internacionalización puede explicar dos patrones en la internacionalización de la empresa (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975). Uno de ellos es que el compromiso de la empresa en un país específico evoluciona de acuerdo al establecimiento de la cadena de suministro, desde las exportaciones esporádicas hasta que la empresa decide establecer una estructura productiva propia, realizando como pasos intermedios exportaciones por medio de representantes independientes y sucursales comerciales. El segundo de los patrones que se obtiene es que las empresas entran sucesivamente a nuevos países con una distancia psicológica cada vez mayor, es decir, que las empresas muestran preferencia por aquellos países más similares al país de procedencia. La distancia cultural es definida en términos genéricos como aquella serie de factores que dificultan los flujos de información entre la empresa y mercado, como el idioma, la cultura, el sistema político... (Vahlne y Wiedersheim-Paul, 1973; Johanson y Vahlne, 2009). Por ello las empresas inician su proceso de internacionalización en aquellos mercados que puedan ser comprendidos más fácilmente, donde la distancia psicológica sea la menor posible.

Partiendo de la Escuela de Uppsala, se desarrollan otros modelos que tienen en común la adquisición de experiencia internacional como explicación de un mayor o menor compromiso de la empresa hacia la inversión a realizar. De entre ellos nos quedamos con el que desarrolla Root (1987) afirmando que la empresa irá eligiendo con el paso del tiempo modos de entrada que impliquen mayor compromiso y un mayor grado de control sobre las operaciones. El grado de compromiso internacional de la empresa está definido por el rol de cada filial internacional, por el nivel corporativo de la multinacional, por el estatus de la organización internacional y por la actitud de los directivos o *managers*. Además para la mayoría de las empresas el compromiso internacional de las mismas es un largo camino paralelo al incremento de su experiencia internacional que se consigue tras el paso de un largo periodo de tiempo. El éxito en los mercados internacionales animará a la empresa a seguir invirtiendo en los mismos, comprometiendo cada vez más recursos y a conseguir cada vez mayores rentabilidades

De acuerdo con el modelo OLIM, las *International Joint Ventures* son un modo de entrada por medio de inversiones directas extranjeras que las empresas multinacionales llevan a cabo para penetrar en los mercados internacionales. El peso de este tipo de inversiones en los negocios internacionales y los flujos financieros internacionales

empezó a ser importante en la década de 1990 cuando el proceso de globalización incrementó su intensidad. Estas alianzas empresariales con intercambio de capitales combinan recursos y capacidades de los socios que las componen para entrar en un nuevo mercado internacional, compartiendo costes y beneficios, de igual manera que ayudan a acelerar el propio proceso de internacionalización de la empresa.

4.2. Introducción a las International Joint Ventures

Las empresas conjuntas o *joint ventures* (en terminología inglesa) se pueden definir como una integración de operaciones entre dos o más empresas independientes donde se encuentran las siguientes condiciones: la joint venture está sujeta al control común de las sociedades matrices, que no se hallan sujetas a un control relacionado; cada empresa matriz hace una contribución importante a la joint venture; la joint venture existe como una empresa comercial independiente de sus sociedades matrices; y finalmente la joint venture crea una capacidad de empresa importante y nueva, por lo que se trata de una nueva capacidad de producción, nueva tecnología y nuevo producto, o una nueva entrada en un mercado nuevo (Bradley, 1982).

La idea que subyace por tanto con la joint venture es la de que varias empresas decidan aunar esfuerzos con el fin de complementarse, y, aun perdiendo cierta autonomía, conseguir objetivos que, de una forma individual serían inalcanzables. La negociación de una joint venture ha de llevarse a cabo analizando hasta el más mínimo detalle, ya que una inadecuada gestión conducirá al fracaso. Además, durante el curso de las negociaciones, las empresas interesadas deberán analizar, entre otros, la forma de obtener los mejores resultados, si el compromiso contractual será a largo plazo o a corto plazo, o las consecuencias que conlleva tal operación entre otras cosas.

A pesar de que es una “herramienta” muy utilizada hoy en día por las empresas en su proceso de internacionalización, no existe una definición legal al respecto de la joint venture internacional. Por lo tanto, en el presente trabajo se entenderá por *Joint Venture Internacional* aquella forma de cooperación entre empresas que gozan de autonomía, jurídica y económica, radicadas en países diferentes, bien mediante la constitución de una empresa común (con personalidad jurídica propia, y órganos de administración independientes de las empresas asociadas, pero controlada por las mismas), o a través de la firma de un contrato, con el fin de llevar a cabo, de forma conjunta, una actividad determinada, duradera o provisional en el tiempo, dotándola de apoyo técnico, financiero o comercial de sus propias empresas, a través de aportaciones de capital, tecnología y/o know how, y/o mano de obra².

Entre las causas que motivan o pueden motivar la creación de una joint venture internacional se destaca por encima de todo el aunar esfuerzos y compartir responsabilidades para llevar a cabo un proyecto que normalmente supera el ámbito que pueda abarcar cada uno de los socios por separado. No obstante, existen diversas razones por las cuáles se puede crear una Joint Venture.

² Ortega Giménez, A. (2009). “El contrato de joint venture internacional”, *Lex International*, 4 (1).

Tabla 4. Razones para el establecimiento de una International Joint Ventures

Razones internas	Razones competitivas	Razones estratégicas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compartir riesgos ▪ Conseguir economías de escala ▪ Compartir líneas de negocio ▪ Compartir canales de distribución ▪ Compartir medios y servicios de abastecimiento ▪ Compartir liquidez financiera 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expansión de negocios ▪ Racionalizar y dimensionar nuevas industrias ▪ Cubrir una demanda potencial ▪ Integración de procesos con sinergias ▪ Ganar posición de mercado ▪ Evitar guerra de precios ▪ Evitar duplicidad de proyectos ▪ Salvar empresas en crisis 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación y explotación de nuevos negocios ▪ Transferencia tecnológica ▪ Diversificación de productos ▪ Integración de procesos ▪ Penetración en nuevos mercados ▪ Aprendizaje e incrementos de experiencias ▪ Innovación

Fuente: Chulià y Beltrán (1999)

Además de lo anterior, a lo largo de toda la literatura nos encontramos tanto con autores españoles como internacionales que han iniciado nuevas líneas de investigación en lo que concierne a las International Joint Ventures. Entre las principales líneas y autores destacamos las siguientes:

Tabla 5. Principales líneas de investigación abiertas de las IJV

Áreas de investigación	Estudios
<i>Motivación</i>	Hladik, 1985; Tyebjee, 1988; Li y Shenkar, 1997; Lin, Yu y Seetoo, 1997; Luo y Chen, 1997
<i>Control</i>	Killing, 1982, 1983; Schaan, 1988; Kim, 1996; Child y Lu, 1997; Pan y Tse, 1997; Sohn y Paik, 1997
<i>Propiedad</i>	Kobrin, 1988, Anand, Ainuddin y Makino, 1997; Child, Yan y Lu, 1997
<i>Toma de decisiones</i>	Lu y Bjorkman, 1997
<i>Selección de los socios</i>	Geringer, 1988; Geringer y Frayne, 1993; Williams y Lolley, 1993; Beamish, 1994
<i>Conflictos</i>	Habib y Burnett, 1988, Shenkar y ZEIRA, 1992; Lin y Germain, 1998
<i>Gestión del conocimiento</i>	Inkpen, 1997
<i>Learning</i>	Lyles, 1988; Inkpen, 1997; Makino y Delios, 1997
<i>Rendimiento</i>	Anderson, 1990; Geringer y Hebert, 1991; Inkpen, 1997
<i>Cultura</i>	Swierczek, 1994; Meschi, 1997; Pan, 1997; Barkema y Vermeulen, 1997, Lin y Germain, 1998

4.3. Planteamientos básicos e hipótesis

Existen muchos factores que influyen a la hora de tomar la decisión de llevar a cabo una *International Joint Ventures*, tanto de índole externo a la empresa como interno. Los externos son provistos por el entorno normalmente configurados por las instituciones y por las características culturales de los países destino de la inversión, sobre los cuales la empresa no ejerce ningún tipo de control. Sin embargo, ésta sí que tiene el control sobre los factores internos de la empresa, factores desarrollados, gestionados y controlados por la propia empresa. En referente a los factores internos de la empresa, aparece la teoría de los recursos y capacidades como propulsora de que la internacionalización de empresas parte de la creación y acumulación de activos únicos como facilitadores de

ventajas competitivas (Gram, 1996; Garrido *et al.*, 2014), especialmente para las alianzas (Das y Teng, 2000), incluyendo entre tales factores la generación de beneficios (Beamish *et al.*, 1994; Brouthers, 1993).

Hipótesis 1a: La generación de ingresos de la empresa tienen un impacto positivo sobre la creación de IJV como modo de entrada a los mercados internacionales.

Hipótesis 1b: La obtención de beneficios en el exterior influye positivamente en la decisión de reinvertir tales beneficios en IJV.

Por otro lado, el proceso secuencial de internacionalización de la empresa afirma que las empresas comprometerán cada vez más recursos en el exterior a medida que aumente su experiencia y conocimiento internacional (Johansson y Valhne, 1976, 2009; Root, 1986; Cavusgil *et al.*, 2003). De acuerdo con tales académicos los factores como la experiencia previa internacional y las exportaciones influyen positivamente sobre el conocimiento que la empresa tiene de los mercados internacionales en donde desarrolla su actividad internacional, con lo que reduce el grado de incertidumbre y se encuentra más motivada de llevar a cabo nuevas inversiones. En el proceso secuencial de internacionalización de la empresa las *International Joint Ventures* aparecen como un paso intermedio entre la exportación y la creación de una filial, una vez la empresa haya adquirido experiencia y conocimiento de los mercados internacionales por medio de las exportaciones y de otro tipo de actividades internacionales, por lo que:

Hipótesis 2a: La experiencia internacional de la empresa motiva a la misma a llevar a cabo IJV como modo de entrada a mercados internacionales

Hipótesis 2b: Las exportaciones como estrategia inicial del proceso de internacionalización de la empresa influye positivamente en la decisión de la empresa de comprometer sus recursos a nivel global mediante internacional joint ventures.

Una de las razones que motiva a la empresa a realizar International Joint Ventures son el acceso a recursos y capacidades que no posee en manos de su socia (López y García, 1998; Coviello y McAuley, 1999; Björkman y Forsgren, 2000), incluyendo servicios (Pla y Sánchez, 2004). Además, en ocasiones la posesión de ciertos recursos como por ejemplo activos tecnológicos puede acelerar la realización de este tipo de inversión (Dunning y Narula, 1995; Feinberg y Gupta, 2003; Abramovsky *et al.*, 2005).

Hipótesis 3a: Las empresas tecnológicas no internacionalizan sus actividades mediante *International Joint Ventures*.

Hipótesis 3b: Las inversiones en actividades de investigación y desarrollo en los mercados domésticos tienen un impacto negativo en realización de *International Joint Ventures*.

Muchas empresas tienen problema de crédito y tal problema repercute negativamente sobre su actividad empresarial. Para fortalecer su situación y reducir sus ratios de endeudamiento las empresas llevan a cabo alianzas estratégicas para reordenar sus

actividades de la cadena de valor en base a la racionalidad, productividad, equidad y control, obteniendo con ello una mayor flexibilidad y economías de escala (Salvador, 2007). Esta estrategia puede envolver la realización de *International Joint Ventures* para reducir sus costes y a su vez incrementar sus ventas en los mercados internacionales, obteniendo mayores márgenes y ahorros reduciendo asimismo su endeudamiento.

Hipótesis 4: Un alto ratio de endeudamiento motiva a la empresa a realizar *International Joint Ventures*

Finalmente, asociada a las teorías secuenciales de la internacionalización de la empresa (Johanson y Valhne, 1976; Root, 1986; Cavusgil *et al.*, 2003) la distancia cultural aparece como un factor clave a la hora de internalizar las actividades empresariales por medio de inversiones directas extranjeras. La revisión de la literatura provee de evidencias inclusivas y resultados contradictorios. Por ejemplo Chang y Rosenzweig (2001), Tatoglu *et al.*, (2003), Park (2004) y Quer *et al.*, (2007) afirman que existe una relación positiva entre un contexto de alta distancia cultural y la realización de *International Joint Ventures*, mientras que Chen y Hu (2002), Tsang (2005) y Kim y Gray (2009) presentan evidencias empíricas demostrando que las empresas prefieren filiales en países culturalmente distantes.

Hipótesis 5: La baja distancia cultural entre España y Latino América tiene un impacto negativo sobre la decisión de entrar en la región por medio de *International Joint Ventures*.

5. Análisis empírico

5.1. Muestra

La población objeto de estudio de este artículo es la empresa multinacional española internacionalizada mediante inversiones directas extranjeras. En la presente investigación se centra la atención sobre aquellas multinacionales españolas que han realizado *International Joint Ventures* desde 1990 hasta la actualidad en los diferentes países de la región de América Latina y el Mar Caribe. Por motivos legales, es imposible cuantificar el número exacto de empresas españolas con intereses en la región debido a que no existe una base de datos como tal. Para obtener una base de datos que proveyera de datos a la investigación, a partir del ICEX se obtiene información sobre empresas españolas con inversiones en el exterior, obteniendo una base de datos de 2.000 empresas, a las cuales se les envía un cuestionario electrónico. Durante el periodo que tiene lugar el envío y recogida de encuestas, se obtiene respuesta de 166 empresas, que pasarán a ser la muestra objeto de estudio de la presente investigación.

A partir del nuevo marco conceptual de la empresa multinacional y su interacción con la estructura económica internacional, tiene lugar el presente estudio a cerca de las *International Joint Ventures* realizadas por las empresas multinacionales españolas en la región de Latino América y Mar Caribe. El foco de atención del mismo será el análisis

de las variables internas de la empresa que influyen sobre la decisión de entrar en un país latinoamericano mediante *International Joint Ventures*.

5.2. Variable dependiente

Como se ha mencionado anteriormente la variable dependiente será la realización o no de *International Joint Ventures*, siendo esta variable discreta en un modelo logístico, representa mediante:

$$y = \begin{cases} 1 & \text{La multinacional española realiza IJV} \\ 0 & \text{La multinacional española no realiza IJV} \end{cases}$$

5.3. Variables control

Las siguientes tres variables control (sector de actividad, región de residencia de la sede social y el tamaño de la empresa) han sido utilizadas en el modelo para asegurar la validez de los resultados.

Tabla 6. Variables control

Variable control	Tratamiento estadístico
Sector de actividad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Opción A: Variable binaria, empresa pertenecientes al sector servicios vs no servicios 2. Opción B: Variable categórica, empresa perteneciente al sector primario, secundario o terciario.
Comunidad Autónoma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Opción A: <ul style="list-style-type: none"> ▪ (1) Norte: Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, La Rioja y Navarra ▪ (2) Centro: Castilla y León, Madrid y Castilla La Mancha ▪ (3) Mediterráneo: Aragón, Cataluña y Valencia ▪ (4) Sur: Extremadura, Andalucía y Murcia ▪ (5) Islas: Baleares y Canarias 2. Opción B: <ul style="list-style-type: none"> ▪ (1) Norte: Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, La Rioja, Navarra y Castilla y León ▪ (2) Madrid ▪ (3) Mediterráneo: Aragón, Cataluña, Valencia y Baleares ▪ (4) Sur: Extremadura, Castilla La Mancha, Andalucía, Murcia y Canarias
Tamaño de la empresa	Variable categórica binaria, en donde: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pequeña y mediana empresa: empresas con menos de 250 empleados ▪ Gran empresa: empresas con 250 o más empleados

Fuente: Elaboración propia

5.4. Variables independientes

Para contrastar cada una de las hipótesis planteadas en el punto anterior son introducidas una serie de variables independiente en el modelo logístico, siendo las mismas las siguientes:

Tabla 7. Definición variables independientes

Variable	Definición	Signo esperado
Ingresos nacionales	Indica la cantidad de ingresos nacionales en millones de euros	Positivo
Apertura internacional	Porcentaje de beneficios extranjeros sobre el total obtenido por la empresa	Positivo
Experiencia internacional	Indica el número de años de experiencia en actividades internacionales	Positivo
Exportaciones	Indica si la empresa realiza o no exportaciones	Positivo
Activos tecnológicos	Indica si la empresa es de base tecnológica	Negativo
Inversión en I+D+i	Indica el nivel de inversiones en I+D+i medido en porcentaje sobre ventas	Negativo
Ratio de endeudamiento	Deuda medida sobre el total del capital	Positivo
Distancia cultural	Indica la distancia cultural entre España y la región en relación con el resto del mundo	Negativo

Fuente: Elaboración propia

5.5. Metodología

A través de un análisis longitudinal por medio de una encuesta también longitudinal en donde error crece por el uso de una única fuente de información, el método común de la varianza acarrea un serio problema para validar los resultados y obtener conclusiones consistentes (Chang *et al.*, 2010). Para realizar el análisis de las variables independientes planteadas y comprobar su impacto sobre la variable dependiente se utiliza el análisis discreto basado en el modelo de regresión logística. Siguiendo la línea de Green (2003) la probabilidad de que las empresas multinacionales españolas de realizar una *International Joint Ventures* es $P[Y=1] = F(X, \beta)$ y la probabilidad de que inviertan mediante otro tipo de inversión es $P[Y=0] = 1-F(X, \beta)$. El ajuste que realiza el modelo no es lineal y los resultados que se interpretan como la probabilidad de ocurrencia del hecho pertenecen al grupo codificado como 1.

$$\text{Pr ob}(Y_i = 1) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta_k X_{ki})}} = \frac{e^{\alpha + \beta_k X_{ki}}}{1 + e^{\alpha + \beta_k X_{ki}}}$$

Por lo tanto, el modo de entrada de las empresas multinacionales españolas en los países de la región latinoamericana y del mar Caribe mediante *International Joint Ventures* de acuerdo con el marco conceptual planteado puede expresarse de la siguiente manera:

$$\text{Prob (Y=1)} = \alpha + \text{LOCEMP } \beta_1 + \text{SECIND } \beta_2 + \text{TAMEMP } \beta_3 + \text{INGNAC} \beta_4 + \\ \text{APEINT} \beta_5 + \text{EXPINT} \beta_6 + \text{EXP} \beta_7 - \text{BASTEC} \beta_8 - \text{IDI} \beta_9 - \text{DISCUL} \beta_{10} + \text{SEC} \beta_{11} + \\ \text{LOC} \beta_{12} - \text{TAM} \beta_{13} + \mu$$

6. Análisis de los resultados

De acuerdo con los resultados obtenidos de diversas regresiones, la Tabla 6 muestra que tanto la localización de la matriz en el territorio nacional como el sector de pertenencia de la empresa multinacional española no tienen un impacto (positivo o negativo) sobre la toma de decisión de invertir o no mediante *International Joint Ventures* en la región objeto del estudio. Sin embargo, el tamaño de la empresa si que juega un papel importante a la hora de llevar a cabo esta estrategia de internacionalización como modo de entrada. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede decir que las empresas de mayor tamaño tendrán mayores probabilidades de invertir mediante esta herramienta que las empresas medianas y pequeñas, en línea con investigaciones previas llevadas a cabo (Cuypers y Martin (2010). Esto es debido a que las características de los proyectos de los que son partícipes las empresas españolas en la región (por ejemplo, de construcción o energéticos) requieren de una gran aportación de recursos y capacidades, por el tamaño de la empresa es un pilar fundamental para llevar a cabo tales proyectos y crear *International Joint Ventures*. No obstante, esto no quiere decir que las empresas de menor tamaño no lleven a cabo este tipo de inversiones en la región.

Tabla 8. Modelo regresión logística

Variable	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Sector servicios			0,817 (0,926)	0,722 (0,243)
Sector primario				
Sector secundario	0,122 (0,814)	0,258 (0,704)		
Sector terciario	0,965 (1,072)	0,815 (0,231)		
CCAA Norte	0,857 (0,271)		0,868 (0,470)	
CCAA Centro	1,418 (0,271)		1,420 (0,271)	
CCAA Mediterráneo	0,520 (0,652)		0,501 (0,665)	
CCAA Sur	1,409 (0,310)		1,151 (0,265)	
CCAA Islas				
CCAA Norte				
CCAA Madrid		0,038 (0,777)		0,102(0,643)
CCAA Mediterráneo		0,934 (0,324)		1,066 (0,274)
CCAA Sur		-0,360 (-1,055)		-0,243 (-0,901)
Tamaño	-1,392 (-3,151)**	-1,570 (-2,980)**	-1,398 (-2,455)**	-1,567 (-2,956)**

Ingresos nacionales	0,682 (3,104)**	0,702 (2,980)**	0,675 (3,101)**	0,696 (3,103)**
Apertura internacional	1,860 (3,009)**	1,863 (3,099)**	1,841 (3,101)**	1,847 (3,101)**
Experiencia internacional	0,036 (0,027)	0,040 (0,288)	0,037 (0,210)	0,041 (0,028)
Exportaciones	1,006 (1,373)*	0,921 (1,711)*	1,076 (1,754)*	0,981 (1,762)*
Base tecnológica	0,201 (0,394)	0,146 (0,416)	0,177 (0,410)	0,140 (0,417)
Inversiones I+D+i	-0,524 (-1,841)*	-0,585 (-1,894)*	-0,451 (-1,766)*	-0,530 (-1,829)*
Ratio de endeudamiento	0,173 (0,427)	0,105 (0,458)	0,253 (0,380)	0,163 (0,445)
Distancia cultural	0,802 (2,721)**	0,811 (3,076)**	0,806 (3,120)**	0,815 (3,121)**
Constante	-7,861 (-3,012)**	-5,625 (-3,017)**	-6,494 (-2,992)**	-5,776 (-3,054)**
N	141	141	141	141
Log Likelihood	134,514	133,990	135,325	134,357
Prob>Chi2	<0,01	<0,01	<0,01	<0,01
R2 Nagelkerke	0,371	0,374	0,365	0,372
% aciertos pronosticados	75,2	75,9	76,6	75,2

Fuente: Elaboración propia

*0,05; **0,01

Los ingresos nacionales se conciben como positivos para llevar a cabo este tipo de estrategia internacional en Latino América y Mar Caribe como anteriormente el trabajo de Beamish (2013) puso en relieve sobre las inversiones de empresas multinacionales en países en vías de desarrollo. Del mismo modo tanto la apertura internacional como la generación de beneficios en el exterior confirman los planteamientos de los procesos secuenciales de la internacionalización de la empresa. Ozorhon et al., (2010) argumentó que las empresas pertenecientes al sector de la construcción internalizan sus actividades a medida que sus rendimientos en los mercados internacionales aumentan a la hora de llevar a cabo nuevos proyectos de inversión, conclusiones que las empresas españolas reafirman en la presente investigación. Es decir, la obtención de rendimientos financieros hará que la empresa adquiera confianza en los mercados internacionales dado su experiencia positiva y en base a la consecución de rendimientos financieros futuros reinvierta parte de los rendimientos financieros obtenidos en las inversiones actuales o en la realización de nuevas inversiones mediante *International Joint Ventures*.

Además, ligado con el punto anterior en lo que se refiere a la obtención experiencia, la realización de exportaciones proveen a las empresas multinacionales de ventajas competitivas de conocimiento, información y contactos empresariales en el país destino de la inversión, lo cual motiva que la empresa comprometa más recursos y capacidades mediante *International Joint Ventures*, confirmando estudios previos llevados a cabo por la Cámara de Comercio de España (2010) y Leonidou *et al.*, (2011). A la adquisición de este conocimiento y a la generación de contactos empresariales en el exterior puede ayudar la pertenencia a una asociación exportadora (ya sea nacional o industrial), incrementando de manera simultánea las exportaciones, la experiencia de los mercados internacionales y el conocimiento sobre posibles socios con los que realizar en un paso posterior a las exportaciones una *International Joint Ventures*. Sin embargo, la experiencia internacional previa en la región no es un factor importante que motive la realización de *International Joint Ventures* en la región en el caso español, probablemente debido a la baja distancia cultural existente entre España y la región.

Esto implica que las empresas españolas vean menores riesgos en las inversiones en la región y no tengan tantas dudas a la hora de invertir en la misma mediante fusiones y adquisiciones o creando filiales (Arahetes, 2011) en lugar de llevar a cabo una inversión que es un paso anterior en el proceso secuencial de la internacional como son las *International Joint Ventures*.

La naturaleza de la empresa juega un importante role en el proceso de internacionalización de la misma, determinando el modo de entrada en cada etapa y país. En este caso, la base tecnológica de las empresas no incide sobre la toma de decisión de realizar una *International Joint Ventures*, en línea con las afirmaciones previas de Onetti et al., (2010) y en contra de los estudios de Mangemain *et al.*, (2003) y Narula (2004). Mientras tanto, lo que sí que impacta en este caso sobre la realización o no de *International Joint Ventures* y de manera negativa sobre las mismas es la inversión en I+D+i que la empresa realiza en España. Este resultado difiere de las empresas de Singapur y Hong Kong las cuales adquieren activos, conocimiento y habilidades de innovación y desarrollo mediante alianzas estratégicas internacionales con sus socios chinos (Tsang, 2002). Esta circunstancia que se da en la empresa multinacional española puede explicarse en que las empresas españolas no necesitan llevar a cabo *International Joint Ventures* o alianzas estratégicas para adquirir conocimientos o activos de I+D dado a que ellas mismas la llevan a cabo en su matriz situada en España. Por lo tanto, se puede decir que la empresa española centraliza sus actividades de I+D+i en España exportando a los mercados internacionales el producto final.

Aunque puede ser discutido si el endeudamiento empresarial tiene o no impacto sobre la decisión de las estrategias de internacionalización que la empresa ha de llevar a cabo, en el presente caso que nos incumbe la realidad es que no tiene impacto alguno. Existen algunos estudios previos que estudian la influencia del ratio de endeudamiento de la empresa sobre su proceso de internacionalización, obteniendo de los mismos diferentes conclusiones: el endeudamiento es un driver (Anderson *et al.*, 2003) o el endeudamiento es un impedimento para realizar inversiones en el exterior (Sonfield y Lussier, 2004), entre otros. Por último, la anteriormente comentada casi inexistente distancia cultural entre España y los países de la región latinoamericana y Mar Caribe juega un papel clave en las inversiones españolas, siendo uno de los factores los más importantes a la hora de llevar a cabo la estrategia internacional de la empresa. En el caso de las *International Joint Ventures* españolas, la reducida distancia cultural motiva a las empresas a llevar a cabo este tipo de inversión en la región, en línea a estudios previos realizados (García *et al.*, 2012; Úbeda y Durán, 2013). Esta circunstancia beneficia sobre todo a las empresas de menor tamaño, las cuales no tienen capacidad financiera suficiente para llevar a cabo la apertura de filiales propias, adquisición de empresas locales o simplemente tienen una mayor aversión al riesgo que las empresas de mayor tamaño.

7. Conclusiones

Una vez revisada la literatura previa de las empresas multinacionales y el paradigma ecléctico, analizando el actual escenario donde compiten las empresas multinacionales se concluye que es necesario revisar las antiguas bases del marco conceptual de las empresas multinacionales. Las nuevas formas de hacer negocio y las nuevas inversiones en forma de *offshoring*, *greenfield investments* o las *International Joint Ventures* no fueron incluidas en el modelo OLI ni en el paradigma de la producción internacional, aunque si fueron posteriormente mencionadas y estudiadas de manera individual por Dunning en la década de los noventa. Por otro lado, este artículo concluye que los nuevos modos de entrada deben de ser incluidos en el modelo OLI, obteniendo así el nuevo modelo OLIM. Además, considerando además de los diferentes modos de entrada la desintegración de la cadena de valor, los planteamientos de la teoría de los recursos y capacidades y el papel de las instituciones en el mundo de la economía de la empresa, se consolidan las ideas en este trabajo presentado en el nuevo paradigma de la producción internacional: *The endowment/market failure paradigm of international value added activities*.

Dos de los ejemplos más claros del nuevo escenario en el que se enmarca los negocios internacionales son la apertura de la economía española y de las economías de Latinoamérica, en donde multitud de empresas multinacionales españolas han desembarcado en los últimos veinticinco años. La región ha jugado un role importante en el proceso de internacionalización de las empresas españolas gracias entre otras cosas al papel de sus instituciones y las características propia de la región. Sin embargo, las ventajas de propiedad de las empresas españolas han sido a su vez claves para la internacionalización de la economía española. De acuerdo con los resultados analizados en el punto anterior, las grandes empresas españolas internacionalizan sus actividades en Latino América y el Mar Caribe en mayor medida por medio de *International Joint Ventures* que las pequeñas y medianas empresas, debido entre otros motivos a las características propios de los proyectos destinados a la creación de este tipo de alianza.

Por otro lado, aquellas empresas con mayores niveles de ingresos nacionales y una alta apertura al exterior llevarán a cabo este tipo de inversión en mayor medida que las empresas con menores ingresos y con tasas de apertura más bajas. Además, tanto la exportación previa en los países destino de la inversión se postula como un factor relevante a la hora de que las empresas españolas tomen la decisión de llevar a cabo *International Joint Ventures*, siendo la experiencia internacional genérica o en otros países no relevante. Así mismo, aquellas empresas que lleven a cabo altas inversiones en actividades de I+D+i en España no considerarán las *International Joint Ventures* como el más idóneo modo de entrar en la región, debido a entre otros factores al miedo

de ser copiado por su socios y la falta de protección de derechos de propiedad en los países destino de la inversión, llevando a cabo en mayor medida apertura de filiales o adquisiciones de empresas latinas. Esta afirmación se sustenta por medio del impacto positivo que tiene la cercanía cultural entre España y los países de la región, impactando positivamente sobre cualquier tipo de inversión y sobre las *International Joint Ventures* en particular.

8. References

Beamish, P.W., Makino, S. & Woodcock, C.P. (1994). "Ownership Based Entry Mode Strategies and International Performance", *Journal of International Business Studies*, 25 (2), pp. 253-273.

Brouthers, K.D. (2013). "A retrospective on: Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance", *Journal of International Business Studies*, 44 (1), pp. 14-22.

Cavusgil, S., Calantone, R. & Zhao, Y. (2003). "Tacit Knowledge transfer and firm innovation capability", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 18 (1), pp. 6-21.

Cuypers, I. & Martin, X. (2010). "What makes and what does not make real option? A study of equity shares in International Joint Ventures", *Journal of International Business Studies*, 41 (1), pp. 47-69.

Das, T.K. & Teng, B. (2000). "A Resource Based Theory of Strategic Alliances", *Journal of Management*, 26 (1), pp. 31-61.

Dunning, J.H. (1974). "The distinctive nature of the multinational enterprise: Economic analysis and the multinational enterprise", *Routledge*, Londres.

Dunning, J.H. (1981). "Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117 (1), pp. 30-64.

Dunning, J.H. (1985). "Multinationals enterprises, economic structure and international competitiveness". Ed. *John Wiley y Sons*. pp 200-232.

Dunning, J.H. (1988). "The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extension", *Journal of International Studies*, 19, pp. 1-31.

Dunning, J.H. (1988). "The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions", *Journal of International Bussines Studies*, 19, 1-31.

Durán, J.J. y Úbeda, F. (2001). "The investment development path: A new empirical approach and some theoretical issues", *Transactional Corporation*, 10 (2), pp. 1-34.

Garrido, E., Gomez, J., Maicas, J. & Orcos, R. (2014). "The institution-based view of strategy: How to measure", *Business Research Quarterly*, 17 (2), pp. 82-101.

Grant, R.M. (1996). "Towards a Knowledge Based Theory of the Firm", *Strategic Management Journal*, 17 (2), pp. 109-122.

Lopez Duarte, C. & García Canal, E. (1998). "La estructura de propiedad de la inversión directa en el exterior", *Investigaciones Económicas*, 22 (1), pp. 19-44.

Lopez Duarte, C. & Vidal Suarez, (2013). "Cultural distance and the choice between wholly owned subsidiaries and joint ventures", *Journal of Business Research*, 66 (5), pp. 659-661.

Pla Barber, J. Sanchez Peinado, E. (2004). "Una concepción multidimensional de la incertidumbre y su influencia en el método de expansión internacional. El rol de la innovación en el sector servicios", *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresa*, 20, pp. 131-150.

Robinson, W. (1998). "Global Crisis and Latin American" *Bulletin of Latin American Research*, 23 (2), pp. 135-153.

Tsang, E. (2002). "International knowledge by foreign partners for IJV in a transition economy: Learning by doing and learning myopia", *Strategic Management Journal*, 23 (9), pp. 834-854.