

CONTABILIDAD	LA INTERNACIONALIZACIÓN MEDIANTE CANALES COMERCIALES: UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA A LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS	Núm. 12/2003
---------------------	--	-------------------------

MANUEL VILLASALERO DÍAZ

*Profesor Titular de Escuela Universitaria. Departamento de
Economía y Empresa de la Escuela Superior de Informática.
Universidad de Castilla-La Mancha*

Este trabajo ha sido seleccionado y obtenido el **Accésit Premio Estudios Financieros 2002** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don José Luis LÓPEZ COMBARROS, don Rafael María CORONA MARTÍN, don José Luis DíEZ GARCÍA, don Juan José DURÁN HERRERA, doña Pilar GONZÁLEZ DE FRUTOS y don José Antonio GONZALO ANGULO.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato del autor.

Extracto:

EN este trabajo se estudia la elección del tipo de canal de comercialización internacional. Las empresas entran en mercados internacionales para explotar *ventajas específicas* acumuladas a lo largo del tiempo en los mercados nacionales. Para entrar en estos mercados pueden utilizar canales comerciales exteriores ajenos –opción de mercado–, propios –opción jerárquica– y cooperativos –opción híbrida–. La elección de uno de ellos está determinada por las *ventajas de internalización*, esto es, los costes de transacción que pueden surgir como consecuencia de la especificidad de las ventajas específicas. Partiendo de una muestra de 1.792 empresas industriales instaladas en España, se detecta que la interacción entre las ventajas específicas y las ventajas de internalización explica el tipo de canal de comercialización internacional. Además, se constata que las empresas que toman decisiones consistentes sobre la elección del canal comercial internacional obtienen una rentabilidad económica superior a aquellas que toman decisiones inconsistentes.

Sumario:

- I. Introducción.
 - II. La decisión sobre el canal comercial internacional.
 - III. Una clasificación de los enfoques sobre la inversión directa en el exterior.
 - IV. Enfoques centrados en los motivos de la internacionalización.
 - V. Enfoques centrados en los sistemas de propiedad y control basados en costes de transacción.
 1. La economía de costes de transacción.
 2. La economía de costes de transacción de la inversión directa exterior.
 - VI. Enfoques centrados en los sistemas de propiedad y control basados en consideraciones estratégicas.
 - VII. El Enfoque Ecléctico de Dunning.
 - VIII. El diseño de la investigación.
 1. Las hipótesis.
 2. La metodología.
 3. La medición.
 4. La muestra.
 - IX. Los resultados de la investigación.
 - X. Conclusiones.
- Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

Tras una larga controversia respecto a los factores determinantes y mecanismos aplicados en el despliegue de procesos de internacionalización empresarial, el denominado Paradigma Ecléctico de Dunning ha logrado un elevado nivel de aceptación. De acuerdo con éste, la interrelación de las ventajas específicas propias de la empresa, las ventajas de localización y la presencia de costes de transacción explica las formas de acceso a los mercados exteriores.

Cuando una empresa decide adoptar una estrategia internacional dispone de tres grandes alternativas. En primer lugar, producir en el país de origen y exportar sus productos a otros países utilizando canales de comercialización ajenos. En segundo lugar, establecer acuerdos de cooperación con empresas situadas en otros países para la producción y/o distribución conjunta de los productos. En tercer lugar, invertir directamente en el exterior mediante la creación de subsidiarias propias en los países de destino. Estos tres mecanismos implican distintos niveles de compromiso de la empresa con la internacionalización. La exportación representa la opción más sencilla, pero la que menor grado de control proporciona sobre la distribución y venta del producto, mientras que la inversión directa implica un alto compromiso de recursos y asunción de riesgos a cambio de un mayor control.

Los estudios sobre las formas de acceso a los mercados exteriores han venido planteando que la internacionalización es un proceso paulatino, de forma que las empresas comienzan con la exportación, continúan con los acuerdos cooperativos inter-empresariales y, finalmente, consolidan su estrategia exterior mediante la inversión directa (MELIN, 1992). No obstante, investigaciones más recientes cuestionan esta visión dinámica de las formas de acceso a los mercados internacionales (BUCKLEY y CASSON, 1998), sugiriendo que existen variaciones sistemáticas entre las empresas en función de las características de la estructura sectorial original (BOTER y HOLMQUIST, 1996) y los atributos del producto ofertado (BLOODGOOD, SAPIENZA y ALMEIDA, 1996; COVIELLO, 1996; ERIKSSON, JOHANSON, MAJKFÄRD y SHARMA, 1997). La tesis subyacente en estos trabajos es que existen formas de acceso a los mercados exteriores óptimas según variables internas y externas específicas a cada empresa. Este hecho explica que las organizaciones empresariales no cambien de una forma a otra a lo largo del tiempo, sino que adopten el mecanismo más eficiente de forma duradera.

En definitiva, la cuestión planteada es si existen formas de acceso a los mercados exteriores óptimas o, por el contrario, sólo detectamos fases transitorias en un proceso de internacionalización que se completa con la inversión directa. Actualmente, este interrogante no se encuentra resuelto. De hecho, es posible identificar dos grupos de investigadores en la Dirección Internacional de la Empresa según su opinión sobre este tema.

En este trabajo contribuimos al estudio de la cuestión descrita mediante una investigación empírica sobre los procesos de internacionalización de 1.792 empresas industriales instaladas en España. Nos ocupamos de analizar si las empresas que optan por la inversión directa exterior pueden diferenciarse del resto de empresas –incluyendo las empresas internacionalizadas que seleccionan la exportación o los acuerdos cooperativos– partiendo de un conjunto de variables relevantes sobre el producto ofertado y la naturaleza de la organización. La detección de tales diferencias implica que la inversión directa no es el objetivo final de un proceso paulatino hacia un mayor grado de compromiso con la estrategia internacional, sino una fórmula de acceso a los mercados exteriores que sólo es adecuada bajo ciertas condiciones.

La inversión directa en el exterior puede referirse a distintas fases empresariales. De forma simplificada, las empresas establecen subsidiarias propias en países distintos al de origen dedicadas al aprovisionamiento, la producción y/o la comercialización de productos. El caso típico que suele ser objeto de análisis es el de una subsidiaria completa que realiza las tres funciones anteriores por sí misma. No obstante, la mayor parte de las subsidiarias en la realidad son incompletas en el sentido de que sólo comprenden una o dos de las funciones descritas. Por ejemplo, una subsidiaria puede recibir el aprovisionamiento de la empresa matriz y dedicarse a la producción y comercialización del producto elaborado. También es posible que una subsidiaria sólo se dedique a la comercialización de un producto transformado por la empresa matriz ¹. En este trabajo nos centramos en uno de los tipos de inversión directa exterior más característico: las decisiones sobre comercialización. Analizamos las diferencias en el tipo de canal de comercialización adoptado –propio, compartido o ajeno– en función de las características del producto y de los atributos de la organización.

La elección de la inversión directa exterior en canales de comercialización como el ámbito de referencia de este trabajo obedece no sólo a la disponibilidad de información, sino a la prominencia de esta cuestión para las empresas industriales instaladas en España. Muchas de estas empresas sólo internacionalizan su actividad comercial, esto es, realizan el aprovisionamiento y transforman el producto en España para venderlo a otros países mediante canales de distribución ajenos –exportación simple–, cooperativos –acuerdos estratégicos con otras empresas– y propios –inversión directa en el exterior–. Por tanto, hemos seleccionado la decisión sobre el canal comercial internacional puesto que es la más representativa del sector industrial en España.

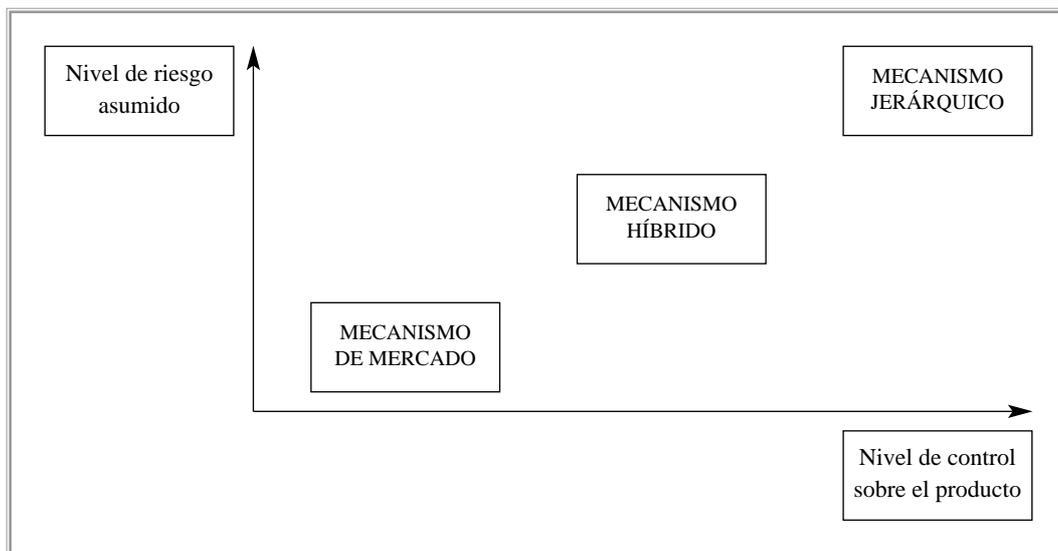
El presente trabajo supone dos aportaciones respecto a la literatura disponible. En primer lugar, a pesar de la existencia de investigaciones teóricas en torno a los motivos de la inversión directa de gran profundidad y rigor (DURÁN, 1984 y 1994), las directrices conceptuales que los diferencian y que, por tanto, sirven de base para posicionar el planteamiento ecléctico no han sido identificadas. En segundo lugar, frente a los numerosos estudios de naturaleza descriptiva que tratan de aproximarse a la estructura y dinámica de los procesos de inversión directa en/de España (DURÁN, 1996; MORÁN, 1994;

SUÁREZ, 1995, entre los más recientes), no existen contrastaciones empíricas con información desagregada por empresas respecto a los factores determinantes de éstos. De acuerdo con estas consideraciones, este trabajo aborda la identificación de tales patrones conceptuales de clasificación y la obtención de evidencia empírica sobre la tesis ecléctica de Dunning para el sector industrial en España, a partir de la construcción de un modelo multidiscriminante basado en una muestra de 1.792 empresas.

II. LA DECISIÓN SOBRE EL CANAL COMERCIAL INTERNACIONAL

La decisión sobre el tipo de canal comercial exterior en los procesos de internacionalización constituye un ámbito de investigación ideal para el análisis de las teorías sobre la inversión directa. La empresa que decide internacionalizarse puede vender sus productos a través de intermediarios en el extranjero –mecanismo de mercado–, de empresas conjuntas formadas con socios –mecanismo híbrido– o de canales comerciales internos mediante la creación de una empresa propia –mecanismo jerárquico–. Esta última alternativa representa la opción de inversión directa en el exterior.

Figura 1. Las diferencias entre los canales comerciales internacionales.



FUENTE: elaboración propia.

Las distintas formas de acceso a los mercados exteriores se diferencian en dos dimensiones relevantes –**figura 1**–: (a) el nivel de control sobre la comercialización del producto y (b) el nivel de riesgo asumido por la empresa. Estas dos dimensiones subyacentes se relacionan directamente con los distintos enfoques teóricos sobre la inversión directa que analizamos a continuación.

III. UNA CLASIFICACIÓN DE LOS ENFOQUES SOBRE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

A continuación, profundizamos en los distintos enfoques que pueden ser identificados en la literatura respecto a uno de los mecanismos concretos para desplegar procesos competitivos internacionales, como es la inversión directa en el exterior. En general, estas perspectivas abordan dos cuestiones autónomas pero relacionadas. En primer lugar, explican la ubicación más allá de las fronteras nacionales de centros de producción y comercialización, es decir, establecen los motivos existentes respecto a una disposición local dispersa desde el punto de vista geográfico. En realidad, ofrecer una respuesta a esta primera cuestión supone el establecimiento de una teoría de la internacionalización empresarial, puesto que debe ser resuelta cualquiera que sea la forma de acceso exterior –incluyendo la inversión directa–. En segundo lugar, explicar los sistemas de propiedad y control de los centros empresariales instalados en el extranjero, esto es, proporcionar los factores determinantes de los tipos de organización concretos en las ubicaciones exteriores. En este caso, habrá de establecerse la razón de una fórmula de propiedad, como es la inversión directa, respecto a fórmulas transaccionales, como es el empleo de intermediarios especializados instalados en los mercados extranjeros, o mecanismos intermedios o híbridos, en el supuesto de que se adopten estructuras contractuales de cooperación.

El análisis de estas dos grandes cuestiones puede abordarse, a su vez, a partir de distintas premisas sobre el comportamiento competitivo de las empresas. En primer lugar, el supuesto de eficiencia asume que las empresas toman decisiones en los distintos ámbitos de gestión en función de un enfoque de minimización de costes. En segundo lugar, el supuesto de poder parte de que el criterio de decisión básico es la obtención, explotación y, en su caso, mantenimiento de imperfecciones en los mercados que proporcionen cierto poder a la empresa con la finalidad de acceder a beneficios extraordinarios ².

De acuerdo con estas dos directrices conceptuales, se propone el siguiente marco sistematizador de los distintos enfoques en la explicación de la existencia y extensión de los procesos de inversión en el exterior como fórmula de acceso a los mercados internacionales –**figura 2**–.

Figura 2. Enfoques explicativos de la inversión directa en el exterior.

	EFICIENCIA	PODER
CENTRADOS EN LOS MOTIVOS	TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	TEORÍAS BASADAS EN CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS COLUSORIAS

Figura 2. Enfoques explicativos de la inversión directa en el exterior (continuación).

	EFICIENCIA	PODER
CENTRADOS EN LOS MOTIVOS	TEORÍAS DEL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALES	TEORÍAS BASADAS EN CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS MONOPÓLICAS
CENTRADOS EN LOS SISTEMAS DE PROPIEDAD Y CONTROL	TEORÍAS BASADAS EN COSTES DE TRANSACCIÓN	TEORÍAS BASADAS EN CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS

FUENTE: *elaboración propia.*

Partiendo de este esquema de clasificación, pueden reconocerse dos grandes características en cuanto a los enfoques concretos que abordan las cuestiones planteadas. En primer lugar, destaca la parcialidad de los mismos, en el sentido de que sólo se ocupan de una de las cuestiones, resultando así incompletos. En segundo lugar, cabe subrayar el dominio de los argumentos relativos a la imperfección del mercado como causa de la aparición de la internacionalización, en general, y de la inversión directa en el exterior, en particular. El Paradigma Ecléctico de Dunning recibe esta denominación debido a que se fundamenta en una labor de integración de aportaciones incompletas, a partir de un marco adecuado para efectuar un tratamiento sistemático de las imperfecciones de los mercados. Para ello, se fundamenta en la Economía de los Costes de Transacción.

DUNNING (1981) da respuesta tanto a la cuestión de los motivos para la internacionalización como a la cuestión de los sistemas de propiedad y control más adecuados para afrontar la entrada a los mercados exteriores. Además, tiene en cuenta tanto consideraciones de eficiencia como de poder. En el primer caso, las empresas se internacionalizan en función de un intento por maximizar el valor obtenido de sus recursos internos –particularmente los recursos intangibles que pueden ser utilizados en actividades adicionales a un coste nulo o, en todo caso, muy reducido–. En el segundo caso, las empresas toman decisiones sobre las formas de acceso con la finalidad de mantener el poder sobre los recursos internos valiosos, de forma que ningún agente externo pueda beneficiarse de éstos. A continuación, estudiamos las teorías *incompletas* antes de presentar el Paradigma Ecléctico de Dunning como teoría *completa* sobre la internacionalización y la inversión directa en el exterior.

IV. ENFOQUES CENTRADOS EN LOS MOTIVOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Aquellos planteamientos que fundamentan el despliegue de la inversión directa en el exterior en los motivos para la internacionalización, desconsiderando la dimensión organizativa, pueden ser agrupados en cuatro –**figura 2** y **tabla 1**–: (a) teorías del comercio internacional, (b) teorías del movimiento internacional de capitales, (c) teorías basadas en conductas anticompetitivas colusorias y (d) teorías basadas en conductas anticompetitivas monopólicas.

TABLA 1. LAS TEORÍAS SOBRE LA INTERNACIONALIZACIÓN CENTRADAS EN LOS MOTIVOS

Enfoques	Contenido	Aportaciones
Teorías del comercio internacional	Las imperfecciones en los mercados de factores son aprovechadas por las empresas internacionalizadas	DICKEN y LLOYD (1990)
Teorías del movimiento internacional de capitales	Las imperfecciones en los movimientos internacionales de capitales son aprovechadas por las empresas internacionales	TEECE (1985)
Teorías basadas en conductas anticompetitivas colusorias	Las empresas internacionales tienen ventajas derivadas de la explotación del poder en condiciones de colusión tácita exterior	KARNANI y WERNERFELT (1985)
Teorías basadas en conductas anticompetitivas monopólicas	Las empresas internacionales explotan ventajas relacionadas con factores internos sobre una base más amplia	HYMER (1976)

FUENTE: elaboración propia.

En las *teorías del comercio internacional* la existencia de multinacionales y, por tanto, la presencia de inversión directa en el exterior se debe a imperfecciones en el mercado real de *inputs* que provocan asimetrías explotables en el nivel de costes, para una función de producción determinada. Por tanto, los argumentos se refieren al lado de la oferta e incluyen: menores costes de transporte, de mano de obra, tarifas, etc. (DICKEN y LLOYD, 1990). Desde la perspectiva de la Organización Industrial, el criterio de decisión básico para afrontar el proceso de inversión directa es la eficiencia o racionalidad económica.

Las *teorías del movimiento internacional de capitales* utilizan un planteamiento simétrico al anterior con la única particularidad de que es aplicado al mercado financiero. De acuerdo con el mismo, la empresa debería disponer de dos tipos de ubicaciones: unas en países con una baja pro-

ductividad marginal del capital y otras en zonas con una productividad marginal de este factor elevada. La multinacional así localizada transfiere capital desde las primeras áreas hacia las segundas, obteniendo beneficios a partir de una actividad propia del arbitraje en función de la imperfección en el mercado financiero (TEECE, 1985). De nuevo, estas consideraciones se centran en el lado de la oferta, refiriéndose al enfoque de la eficiencia en la explicación del comportamiento competitivo de las empresas.

Otro argumento basado en las imperfecciones del mercado de capitales viene dado por la dirección del riesgo corporativo. Partiendo de que una unidad de rendimiento está sometida a un riesgo dado, debiendo establecerse medidas de *performance* que tengan en cuenta ambas dimensiones, la estrategia de inversión directa en el exterior estaría justificada por la reducción del riesgo o, en otros términos, por el aumento del rendimiento ajustado por el riesgo. No obstante, se ha venido desestimando este argumento clásico por la teoría de cartera financiera, según la cual, esta estrategia no aporta ningún valor a los propietarios de la empresa, en la medida que éstos son más eficientes en la mencionada diversificación del riesgo de negocio, adquiriendo acciones de distintas unidades empresariales y sin incurrir en los riesgos relacionados con costes de compromiso y de coordinación (AGMON y LESSARD, 1977) ³.

Las teorías basadas en conductas anticompetitivas colusorias se aplican a empresas internacionalizadas y diversificadas, esto es, aquellas que disponen de distintas ubicaciones desde el punto de vista geográfico, enfocándose cada una a distintos negocios. Surge un tipo de colusión sofisticada que se denomina *mutual forbearance*. Consiste en que las distintas empresas realizan una ofensiva competitiva en un grupo de negocios determinado sin que nunca se solapen los vectores de dos empresas, es decir, mientras una compite de forma agresiva en algunos negocios, otra empresa plantea lo mismo en otros negocios siempre distintos (KARNANI y WERNERFELT, 1985). En muchos casos, esta configuración organizativa en ubicaciones y negocios es ineficiente desde el punto de vista de los costes involucrados en su implantación y funcionamiento, por lo que sólo se justifica en los beneficios de monopolio logrados a partir del mecanismo colusorio. Por tanto, si este comportamiento fuese detectado por parte de las autoridades antimonopolio, las estructuras existentes devendrían gravosas para la empresa en términos económicos (SMITH y WILSON, 1995) ⁴. Al contrario que en los dos enfoques previos, el supuesto de decisión presente en el despliegue de inversión extranjera directa a partir de este argumento viene dado por consideraciones de poder o de comportamiento estratégico.

Las teorías basadas en conductas anticompetitivas monopólicas se fundamentan en la posesión de recursos valiosos por la organización internacionalizada. La empresa dispone de factores específicos que le proporcionan cierto poder de monopolio respecto al resto de la competencia, tales como productos únicos, experiencia de marketing, disponibilidad de tecnologías, competencias en dirección, etc. (HYMER, 1976). La internacionalización se completa para la obtención, extensión o explotación sobre una base más amplia de estas ventajas monopólicas, surgidas de imperfecciones en los distintos mercados de productos, factores y fondos financieros, a partir de la internacionalización (LALL, 1991). Este argumento, basado en el enfoque del poder de acuerdo con el marco teórico que suministra la Organización Industrial, puede adoptar diversas formas (SPERO, 1990; PITELIS y SUDGEN, 1991), como (a) la explotación de nuevos mercados para los productos actuales en función de la extensión de especificidades asociadas al mismo, únicas para la empresa, a partir de su

introducción en otros ámbitos geográficos ⁵, (b) la creación de barreras a la entrada para los competidores en estos nuevos mercados, con la finalidad de poder explotar sus especificidades en condiciones monopólicas ⁶, o (c) el aprovechamiento de las especificidades existentes en forma de competencias y desarrollo de nuevos factores monopólicos en función de la internacionalización ⁷.

V. ENFOQUES CENTRADOS EN LOS SISTEMAS DE PROPIEDAD Y CONTROL BASADOS EN COSTES DE TRANSACCIÓN

Tanto si la ubicación exterior responde a consideraciones de eficiencia en la explotación de imperfecciones en los mercados reales o financieros de *inputs*, como si atiende a aspectos de poder en el aprovechamiento de imperfecciones a partir de procesos colusorios o monopólicos, es necesario plantearse los sistemas de propiedad y control de los centros localizados más allá de las fronteras nacionales. Los enfoques antes descritos son parciales puesto que no tienen en cuenta esta segunda parte de la relación lógica. Por tanto, son válidos para justificar los procesos de internacionalización en general, pero no permiten distinguir entre las distintas fórmulas disponibles para el despliegue de los mismos, por lo que no pueden configurarse como una estructura explicativa integral de la inversión directa, esto es, como una teoría de este mecanismo de acceso a los mercados exteriores.

Para completar estas carencias es necesario acudir a la Economía de los Costes de Transacción aplicada a la existencia de multinacionales. La exposición que realizamos se estructura en dos partes. En primer lugar, se introduce el planteamiento de costes de transacción desde una perspectiva general, haciendo referencia a su estructura de supuestos y relaciones causales fundamentales. En segundo lugar, se analizan algunos estudios existentes en el ámbito de las empresas multinacionales de acuerdo con un planteamiento de costes de transacción, demostrando cómo la presencia de los mismos determina la elección de la inversión directa respecto a otras fórmulas de acceso a los mercados exteriores.

1. La economía de costes de transacción.

La unidad básica de análisis en la que se fundamenta esta teoría es la transacción. Fue COMMONS (1925 y 1934), exponente del institucionalismo americano, el primero que expresó la necesidad de tomar la transacción como punto de referencia analítico, estableciendo además una tipología que distinguía transacciones de ajuste, de racionamiento y directivas ⁸. Este concepto puede ser definido como toda operación de intercambio o transferencia de bienes o servicios en fase contractual, entre unidades tecnológicamente separables. Partiendo de este punto, COASE (1937) planteó la existencia de costes asociados a cada uno de estos intercambios cuando el sistema utilizado de racionamiento de los mismos es el mercado. En estos casos, la empresa, como sistema de asignación de recursos alternativo, asumía estas transacciones en términos más eficientes, al contrario de lo que planteaba la Economía Neoclásica ⁹. En términos de costes de transacción, la empresa justifica su existencia ¹⁰ y dimensión ¹¹.

Lo que se conoce actualmente como Economía de Costes de Transacción, ejemplar paradigmático surgido a partir de los años 60, no se corresponde con la mejora y articulación inmediata del esquema original concebido por COASE, sino que éste es previamente reinterpretado y reformulado por completo, para sufrir, con posterioridad a esta reconversión, un desarrollo y perfeccionamiento que se ha intensificado en los últimos años. Esta reconstrucción supone considerar los costes de transacción en el marco de la problemática genérica de la contratación (WILLIAMSON, 1985). En la medida en que toda transacción debe estar soportada por un contrato, tácito o expreso, los costes asociados son concebidos como la contrapartida de determinadas limitaciones que presenta la contratación que se configura en la empresa o el mercado ¹² (KLEIN, 1980; WILLIAMSON, 1981; CHEUNG, 1969). Para dotar de operatividad este planteamiento es necesario: (a) delimitar el tipo de contrato específico que supone cada sistema de direccionamiento de recursos y (b) identificar aquellos factores que determinan la superioridad de uno sobre otro, en sentido contingente. A continuación, nos ocupamos de presentar estos dos objetivos como medio para presentar las principales ideas de la Economía de Costes de Transacción.

Respecto a los *sistemas contractuales*, tres son las dimensiones sobre las que es posible diferenciar contractualmente el mecanismo asignativo de mercado con relación al directivo (SALAS, 1984): (a) el grado de precisión de las contrapartidas del contrato –distinguiéndose contratos completos, que son aquellos donde están identificadas con exactitud las obligaciones de las partes, e incompletos, donde en alguna medida éstas quedan indeterminadas *ex-ante*–, (b) la estructura de la relación contractual –permite diferenciar contratos bilaterales, que obedecen al contrato formalizado entre dos partes, multilaterales, cuando intervienen más de dos grupos de interés en la relación, y nexos contractuales, referidos a sistemas que acumulan determinado número de contratos bilaterales, pero que se encuentran relacionados de forma que permiten su configuración como una unidad contractual en el mantenimiento de relaciones externas–, y (c) el grado de dependencia entre las partes contratantes –se distinguen contratos jerárquicos o centralizados, en el caso de que se reconozca una relación de subordinación, y cooperativos o descentralizados, en caso contrario–. La contratación de mercado se caracteriza por ser completa, multilateral y descentralizada, en tanto en el ámbito directivo los contratos son incompletos, en forma de nexo y jerárquicos ¹³.

Respecto a los *factores estructurales de contingencia*, una vez caracterizados contractualmente la empresa y el mercado, hemos de indicar los factores que pueden forzar el abandono de la contratación completa, multilateral y descentralizada de éste, surgiendo el nexo contractual incompleto y jerárquico propio de aquella (HUERTA, 1993). La conjunción de información imperfecta, asimetría informativa, oportunismo y racionalidad limitada, son los pilares sobre los que puede justificarse la existencia del mecanismo directivo o, alternativamente, la presencia de fallos de mercado.

La existencia de información imperfecta destruye la contratación completa puesto que las condiciones que median en el momento de la ejecución del contrato pueden diferir en gran medida respecto a las que se contemplaron en el momento de su perfeccionamiento, determinando importantes desviaciones respecto al equilibrio contractual deseado. La presencia de riesgo o incertidumbre puede deberse a causas objetivas –como limitaciones en el conocimiento científico o tecnológico– o subjetivas –como racionalidad limitada–. Reducir estas carencias informativas puede ser altamente costoso o simplemente imposible (SALAS, 1987; GOLBERG, 1980; KLEIN, 1980). Adicionalmente, la contratación multilateral de mercado presenta serias desventajas con relación a un nexo contractual,

tanto en el conocimiento de las características que entran a formar parte del producto final, como en la medición de actividades cambiantes y variables proporcionadas por los factores productivos (CHEUNG, 1983). En definitiva, información imperfecta junto a racionalidad limitada erosionan dos de las dimensiones consideradas: contratación completa y multilateral.

La asimetría informativa sin oportunismo se refiere a la dispersión informativa propia de sistemas descentralizados de coordinación (HAYEK, 1945; GROSSMAN y STIGLITZ, 1976), esto es, se requiere mantener un número de canales de información superior que reconociendo una relación de subordinación centralizadora de la información, reduciendo así el número de transacciones (SALAS, 1987; CHEUNG, 1983). Por tanto, la distribución no uniforme de información que caracteriza al mercado erosiona la dimensión de contratación descentralizada.

La asimetría informativa combinada con oportunismo da lugar a situaciones de riesgo moral, selección adversa y señalamiento, debido a la utilización en interés propio de las ventajas informativas que pudieran poseer las partes contratantes, lo que puede verse agravado en mayor medida por las imperfecciones del sistema de litigación (GOLBERG, 1980).

En definitiva, aparece la contratación incompleta relacional de carácter jerárquico que caracteriza a la empresa, interponiéndose como artificio legal entre el mercado de factores y de productos, en virtud de su superior eficiencia ¹⁴ (CHEUNG, 1983; FAMA, 1980).

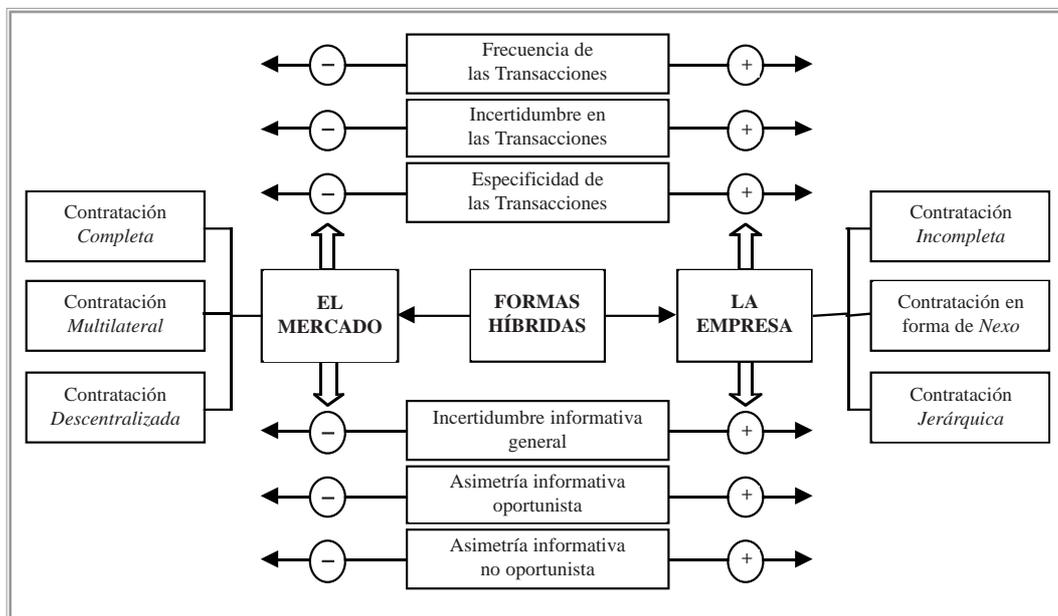
En aquellos casos en los que se emplea un sistema de contratación de mercado cuando media información imperfecta, asimetría informativa y/u oportunismo, se obtienen los costes de transacción introducidos por COASE (1937). Los tipos de costes de transacción pueden agruparse en dos grandes categorías (WILLIAMSON, 1985): (a) *ex-ante*, se incluyen los costes de redacción, negociación y garantía del contrato, y (b) *ex-post*, puede incurrirse en costes de adaptación posteriores al perfeccionamiento contractual, costes relacionados con el establecimiento y administración de los mecanismos de resolución de conflictos, costes de aseguramiento de los compromisos y pérdida residual ¹⁵.

Finalmente, la cuestión clave para operativizar el análisis contractual se refiere a si, dado que la información imperfecta y la asimetría informativa son consustanciales a las sociedades actuales, y el oportunismo y la racionalidad limitada propias de la naturaleza humana, pueden ser determinadas ciertas características en las transacciones que aumenten o disminuyan los costes de transacción y, por tanto, fuercen la aparición de la empresa o posibiliten la utilización del mercado, respectivamente. De acuerdo con WILLIAMSON (1979), las dimensiones críticas sobre las que pueden diferir las transacciones son tres: la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia de las transacciones. Una inversión se considera específica cuando su valor en usos alternativos es notablemente inferior respecto a su utilización idiosincrásica, determinando un escaso o nulo valor de recuperación fuera de este ámbito de aplicación. Como quiera que la transacción en cuestión podría ser efectuada mediante inversiones no específicas, suponiendo una menor eficiencia, surge una cuasi-renta apropiable en la inversión específica que la estructura contractual diseñada debe distribuir entre las partes implicadas ¹⁶ (KLEIN, 1980). La

frecuencia permite diferenciar entre transacciones recurrentes, ocasionales y de una única vez. Igualmente, ha de tenerse en cuenta la duración total de los intercambios sucesivos del mismo tipo. En definitiva, es necesario considerar la dimensión temporal de las transacciones en sentido absoluto y relativo. La incertidumbre puede referirse tanto al desconocimiento de las condiciones que prevalecerán en el futuro o sus probabilidades de ocurrencia, como a los mecanismos necesarios para la medición de las transacciones.

Una vez introducidos estos elementos conceptuales básicos –transacción, dimensiones contractuales, factores estructurales, costes de transacción y dimensiones críticas–, estamos en condiciones de establecer la proposición analítica fundamental que caracteriza este enfoque: los costes de transacción vienen dados por la eficiencia con que una determinada estructura de gobernación canaliza transacciones en función de su frecuencia, incertidumbre y especificidad asociada, tratando de compensar el oportunismo, la racionalidad limitada, la información imperfecta y la asimetría informativa. Finalmente, hemos de indicar que los costes de transacción a efectos de desplegar el análisis contractual de una determinada organización no tratan de medirse independientemente en términos cuantitativos, sino que se adopta un modelo de decisión comparativo y cualitativo entre las distintas estructuras de gobernación de transacciones factibles (WILLIAMSON, 1980 y 1991; DEMSETZ, 1969).

Figura 3. Una visión general de la economía de costes de transacción.



FUENTE: elaboración propia.

En definitiva, la Economía de los Costes de Transacción plantea una elección entre el mercado, la empresa y las formas híbridas –como los acuerdos cooperativos entre empresas– en función de su capacidad para minimizar los costes de transacción, teniendo en cuenta (a) las propiedades contractuales de cada alternativa, (b) las características de las transacciones y (c) las condiciones informativas y conductuales. Estas relaciones son sintetizadas en la **figura 3**. El mercado es más eficiente para transacciones caracterizadas por la baja especificidad, incertidumbre y frecuencia, particularmente cuando no existe incertidumbre general, asimetría informativa y oportunismo. Por el contrario, la empresa es adecuada ante transacciones específicas y frecuentes sometidas a elevada incertidumbre, sobre todo cuando media incertidumbre general, asimetría informativa y oportunismo. Las formas híbridas se sitúan en un punto intermedio entre el mercado y la empresa.

La elección de la forma de acceso a un mercado exterior constituye una decisión que puede analizarse partiendo de la Economía de Costes de Transacción, como analizamos a continuación.

2. La economía de costes de transacción de la inversión directa exterior.

La aplicación del análisis de costes de transacción a los procesos de inversión directa en el exterior parte de los trabajos de KINDLEBERGER (1969), HYMER (1976), RUGMAN (1981), CASSON (1982), CAVES (1982), BUCKLEY (1983) y TEECE (1981a, 1982 y 1985), basados en gran medida en los fundamentos que pueden encontrarse en COASE (1937) y WILLIAMSON (1975). La justificación de la existencia y dimensión de las empresas multinacionales se realiza, de acuerdo con las apreciaciones previas, a partir de una comparación de las propiedades economizadoras de costes de transacción de las distintas fórmulas de acceso a los mercados exteriores que, en términos generales, pueden ser reducidas a mecanismos de mercado –exportación simple, exportación a través de intermediario especializado, concesión de licencias, etc.– y de jerarquía –creación de multinacionales en función de procesos de inversión directa en el exterior–. Los mecanismos de mercado y jerárquicos de internacionalización se utilizan cuando se dan las condiciones ideales sintetizadas en la **figura 3**. La inversión directa exterior se aplica cuando los costes de transacción del mercado son superiores a los costes de transacción de la empresa. A continuación, analizamos ambos componentes.

Respecto a los *costes de transacción en el mercado*, se constata que en los procesos competitivos internacionales existen apreciables fuentes de costes de transacción, en función del sesgo de los factores estructurales y de las dimensiones críticas de éstas. En el primer caso, se aprecia la presencia de información imperfecta, asimetría informativa no oportunista y asimetría informativa oportunista. En el segundo caso, las operaciones internacionales comprenden transacciones frecuentes e inciertas pero, sobre todo, sometidas a elevada especificidad –**tabla 2**–.

TABLA 2. LOS ATRIBUTOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES QUE GENERAN COSTES DE TRANSACCIÓN EN LOS MECANISMOS NO JERÁRQUICOS PARA EL ACCESO A MERCADOS EXTERIORES

Atributos vinculados a la naturaleza de las transacciones		Atributos vinculados a las condiciones informativas y conductuales	
Elevada frecuencia	Las transacciones con el exterior son muy frecuentes	Elevada incertidumbre general	Necesidad de realizar cambios con rapidez y efectividad
Elevada incertidumbre	El entorno de la transacción es incierto por la reducida información disponible	Elevada asimetría informativa no oportunista	Problemas de gestión de la información en ubicaciones distantes
Elevada especificidad	La internacionalización se realiza sobre activos específicos muy valiosos	Elevada asimetría informativa oportunista	Comportamiento oportunista no observable en mercados remotos

FUENTE: *elaboración propia.*

En el ámbito exterior, la información imperfecta afecta a la necesidad de efectuar continuos cambios por parte de la unidad empresarial con la finalidad de adecuarse a los cambios de un entorno internacional crecientemente turbulento y hostil. Esta combinación provoca la inflexibilidad de las fórmulas de mercado para la adaptación, ya que establecen las condiciones *a priori* sin posibilitar reequilibrios después del perfeccionamiento contractual (TEECE, 1981a). La asimetría informativa no oportunista se relaciona con los problemas de gestión de la información en larga distancia. Algunas decisiones que afecten al equilibrio del contrato deben ser tomadas por la empresa principal, mientras que la información para tomar tales decisiones es recibida por los intermediarios y socios en el caso de mecanismos no jerárquicos para el acceso a mercados exteriores. Como consecuencia, agentes externos a la empresa deben comunicar la información para que ésta decida, lo que da lugar a importantes problemas de coordinación y fluidez en el contexto internacional (CASSON, 1982; CAVES, 1982). La asimetría informativa combinada con oportunismo da lugar al problema más grave que debe enfrentar la empresa que opte por una fórmula de acceso exterior de mercado, según las características de las transacciones involucradas. Los intermediarios o socios pueden estar interesados en perseguir objetivos individuales que no benefician a la empresa, en función de la disponibilidad de información y el carácter no observable del comportamiento de aquéllos (TEECE, 1985).

Las transacciones exteriores no sólo son inciertas y frecuentes, sino que están sometidas a elevados niveles de especificidad. Los activos intangibles y las competencias distintivas que la empresa desea explotar sobre una base más amplia mediante la internacionalización son específicas. Si el valor de este conocimiento es revelado a un intermediario o socio exterior, la empresa corre el riesgo de perder su posesión exclusiva y derecho de explotación en condiciones monopólicas ¹⁷.

En suma, distintos atributos de los negocios exteriores y los procesos de internacionalización recomiendan utilizar una fórmula de acceso relacionada con la inversión directa en muchos casos –**tabla 2**–. No obstante, antes de tomar una decisión definitiva es necesario evaluar los costes de transacción internos derivados de la inversión directa frente a otros mecanismos ¹⁸. Este tipo de costes viene dado, fundamentalmente, por los costes de agencia. Define una relación de agencia todo contrato en el que al menos una parte, el agente, se compromete a realizar algo para otra parte, el principal (ARRUÑADA, 1990). La relación de agencia genera costes siempre que se verifiquen dos requisitos (GARRIDO y PÉREZ, 1994): (a) la existencia de conflicto de intereses entre el principal y el agente y (b) la presencia de asimetría informativa. Precisamente, los costes de agencia pueden considerarse como el consumo de recursos aplicados a reducir estos dos elementos, más los costes asociados al fracaso en esta reducción, es decir (JENSEN y MECKLING, 1976): (a) costes de supervisión, (b) costes de garantía y (c) pérdida residual.

Los costes de supervisión se refieren al establecimiento y gestión de sistemas de control del comportamiento del agente, con la finalidad de apreciar el cumplimiento de los términos contractuales acordados. Entendemos así mismo incluidos los que podríamos denominar costes de control *ex-ante*, esto es, los sistemas de incentivos instaurados para alinear los objetivos del agente con relación a los del principal. Los costes de garantía son en los que incurre el agente para asegurar o afianzar su rendimiento esperado frente al principal, y que pueden adoptar una gran variedad de formas, como seguros en sentido estricto, reputación previa, formación adquirida, etc. La pérdida residual es aquella desviación que finalmente se produce en el comportamiento del agente respecto al deseado por el principal, una vez que se ha incurrido en los costes precedentes –a los que podemos unir el derivado de la formalización contractual–, esto es, la diferencia entre la utilidad esperada *ex-ante* y obtenida *ex-post* por el principal como consecuencia de la conducta del agente.

Teniendo en cuenta que en las relaciones estructurales de agencia que tienen lugar dentro de la empresa suele mediar la divergencia de intereses entre los distintos grupos que la componen, y que conforme se incrementa la dimensión empresarial la asimetría informativa es superior ¹⁹, la expansión exterior de la empresa a partir de procesos de internacionalización internos implica costes de transacción internos o de agencia que, en determinados supuestos, pueden superar a los externos o de mercado. Surge en este punto el criterio de decisión comparativo característico de la Economía de Costes de Transacción. A menos que se garantice que los costes de agencia permanecen en un nivel reducido, la justificación previa de la inversión directa en el exterior no es válida. En este punto, se incorporan las propiedades economizadoras de costes de transacción internos que presenta la estructura multidivisional o forma M, característica de organizaciones internacionales (CHANDLER, 1962). Este tipo de estructura es considerado como una innovación organizativa orientada a superar las debilidades del tipo departamental o forma U en el ámbito de empresas multinegocio (CHANDLER, 1991), mediante: (a) la separación de las decisiones estratégicas y operativas ²⁰ (WILLIAMSON, 1985), (b) la implantación de objetivos globales que superan los objetivos parciales de cada departamento ²¹ (WILLIAMSON, 1981) y (c) la garantía de que los recursos obtenidos por la empresa son asignados a sus mejores usos ²² (WILLIAMSON, 1977).

A lo largo de la década de los años veinte se produce en Estados Unidos la transición hacia la estructura multidivisional o forma M, como un tipo de innovación de diseño organizativo que viene a solventar los inconvenientes mencionados. Este esquema de coordinación supone la creación de una oficina central de planificación y una serie de centros semiautónomos ocupados de las decisiones operativas. De esta forma, quedan separados los dos niveles de toma de decisiones, se asegura el establecimiento de una serie de objetivos corporativos, se elimina el oportunismo al configurarse las distintas divisiones como centros de beneficios y se garantiza la movilidad de los recursos empresariales, que son asignados bajo criterios de eficiencia a las distintas divisiones por parte de la oficina central ²³ (WILLIAMSON, 1981 y 1983).

En suma, los costes de transacción en la empresa son compensados mediante innovaciones de diseño organizativo, como la descrita para la estructura organizativa multidivisional. Este hecho garantiza que los costes de transacción en el mercado son superiores a los costes de transacción en la empresa, por lo que se impone la necesidad de optar por el mecanismo de inversión directa en el exterior como vía eficiente para la internacionalización. Se admite la posibilidad de que, bajos ciertas condiciones vinculadas a la naturaleza de las transacciones, la información disponible y el comportamiento humano, los mecanismos no jerárquicos de acceso a mercados exteriores constituyan una opción adecuada, compensando así la necesidad de utilizar la inversión directa internacional.

VI. ENFOQUES CENTRADOS EN LOS SISTEMAS DE PROPIEDAD Y CONTROL BASADOS EN CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS

Existen también planteamientos vinculados con el poder que explican los sistemas de propiedad y control seleccionados para abordar la internacionalización empresarial ²⁴. Entre éstos, destacan: (a) la protección del núcleo básico de competencia de la empresa, (b) el sostenimiento de una estrategia genérica de diferenciación y (c) la discriminación internacional de precios. En el primer caso, la utilización del mercado en los procesos de despliegue competitivo internacional requiere trasladar información relevante respecto a las capacidades distintivas de la unidad empresarial a la organización intermediaria, lo que puede poner en peligro su imitabilidad (MONTEVERDE y TEECE, 1982; WERNERFELT, 1984). En el segundo caso, cuando algunas condiciones de funcionamiento y prestación de servicios son determinantes de la exclusividad percibida por el cliente en el ámbito de orientaciones estratégicas de diferenciación, la empresa asume un riesgo considerable en caso de confiar la prestación de éstos a un proveedor independiente, particularmente si no puede controlar con cierta exhaustividad sus actuaciones. En tales casos debe contemplar la fórmula de internalización que supone la inversión directa (GAL-OR, 1991; ETGAR, 1978). En el tercer caso, las empresas con productos diferenciados pueden obtener un rendimiento superior discriminando los precios que cargan a distintos segmentos de clientes en función de su elasticidad-precio. Esta estrategia requiere que la empresa asuma la distribución propia del producto para evitar el arbitraje detallista, forzando la inversión directa como mecanismo para el acceso a los mercados exteriores (WILLIAMSON, 1971).

Frente a estas ventajas estratégicas que justifican la internalización de la expansión internacional, surgen dos inconvenientes. En primer lugar, la empresa pierde flexibilidad para realizar adaptaciones al entorno ya que los cambios internos son mucho más lentos y complejos que los cambios de las relaciones externas con agentes independientes (STUCKEY y WHITE, 1993). En segundo lugar, se incrementa la cantidad asignada de recursos a la gestión interna y aumenta la complejidad en la coordinación organizativa de las distintas operaciones (LYONS y SEKKAT, 1991).

Al igual que en las teorías basadas en costes de transacción, la empresa debe seleccionar entre la inversión directa y los mecanismos de mercado para el acceso al exterior realizando una comparación entre los beneficios y costes estratégicos de la internalización respecto a la externalización, respectivamente. En términos generales, el estudio de los sistemas de propiedad y control en los procesos de internacionalización basado en costes de transacción ha experimentado un mayor nivel de desarrollo que la aproximación centrada en consideraciones estratégicas vinculadas al poder.

VII. EL ENFOQUE ECLÉCTICO DE DUNNING

Como hemos indicado con anterioridad –**figura 2**–, los distintos enfoques sobre la internacionalización analizados son parciales tanto en las cuestiones abordadas –motivos de internacionalización o sistemas de propiedad y control– como en los supuestos de partida –eficiencia o poder–. Los trabajos de DUNNING (1981, 1988, 1991) y DUNNING y MCQUEEN (1981) sentaron las bases del paradigma denominado ecléctico que lleva el nombre de este autor. Su contribución básica fue la de plantear la necesidad de realizar un tratamiento conjunto de las cuestiones relativas a los motivos para la expansión internacional y a los criterios de elección entre fórmulas alternativas de acceso. Asimismo, integró argumentos fundamentados en supuestos basados en consideraciones de eficiencia y poder respecto al comportamiento empresarial.

Respecto a los *motivos para la internacionalización*, el Paradigma Ecléctico de Dunning exige la presencia de dos elementos. En primer lugar, una ventaja específica a la empresa que pretende explotar sobre una base más amplia, tales como tecnología, diferenciación, saber hacer en producción, etc. En segundo lugar, una ventaja de localización de algún ámbito geográfico exterior respecto al de origen de la empresa, como precios de algunos factores productivos, calidad de *inputs*, costes de transporte, desarrollo de comunicaciones, etc. Comprende así las teorías del comercio internacional, las teorías del movimiento internacional de capitales, las teorías basadas en conductas anticompetitivas colusorias y las teorías basadas en conductas competitivas monopólicas.

Figura 4. Los motivos para la internacionalización (ventajas específicas y ventajas de localización).

		VENTAJAS ESPECÍFICAS	
		ALTAS	BAJAS
VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN	ALTAS	INTERNACIONALIZACIÓN	DESLOCALIZACIÓN
	BAJAS	DIVERSIFICACIÓN/ INTEGRACIÓN VERTICAL	MANTENIMIENTO/ DESARROLLO DOMÉSTICO

FUENTE: elaboración propia.

La concurrencia de ventajas específicas y ventajas de localización explica los tipos de estrategia corporativa que una empresa debe desarrollar, entre los que se encuentra la internacionalización –**figura 4**–. Cuando ambas ventajas son elevadas, la empresa tiene importantes incentivos económicos para acceder a los mercados exteriores convirtiéndose así en una organización internacional. En caso contrario, es más conveniente aplicar otras estrategias no internacionales ²⁵.

Respecto a las *formas de acceso a los mercados exteriores*, el Paradigma Ecléctico de Dunning distingue entre mecanismos de mercado, de jerarquía e híbridos. La elección entre estas tres opciones depende del nivel de los costes de transacción y de las exigencias estratégicas. Así, se integran las teorías centradas en sistemas de propiedad y control basadas tanto en costes de transacción como en consideraciones estratégicas. Cuando los costes de transacción de mercado son muy altos y las exigencias de control estratégico son elevadas, la empresa debe utilizar un mecanismo de acceso jerárquico, esto es, de inversión directa –**figura 5**– ²⁶.

Figura 5. La elección de formas de acceso a los mercados exteriores (ventajas de internacionalización).

COSTES DE TRANSACCIÓN	ELEVADOS	JERÁRQUICAS	ELEVADAS	EXIGENCIAS ESTRATÉGICAS
	MEDIOS	HÍBRIDAS	MEDIAS	
	BAJOS	DE MERCADO	BAJAS	

FUENTE: elaboración propia.

Los esquemas analíticos recogidos en las **figuras 4 y 5** constituyen una elaboración propia basada en la lógica subyacente de los trabajos de DUNNING (1981, 1988, 1991) y DUNNING y McQUEEN (1981) sobre la necesidad de interrelacionar las ventajas específicas, las ventajas de localización y las ventajas de internalización para explicar la inversión directa ²⁷.

Partiendo de la discusión efectuada sobre las distintas teorías parciales sobre la internacionalización –**figura 2**– y la integración descrita en torno al Paradigma Ecléctico de Dunning –**figuras 4 y 5**–, podemos plantear el análisis empírico sobre la elección del canal comercial internacional.

VIII. EL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de este trabajo es contrastar desde un punto de vista empírico el Paradigma Ecléctico de Dunning sobre las decisiones de elección del canal internacional, empleando información desagregada para 1.792 empresas industriales instaladas en España. En concreto, tratamos de determinar si existe un comportamiento diferenciado entre las empresas que emplean la fórmula de inversión directa respecto a aquellas que no lo hacen, en función del marco teórico descrito. Para ello, hemos realizado un diseño de investigación que se adecua al objetivo perseguido.

1. Las hipótesis.

La tesis general de este trabajo es que las empresas optan por un mecanismo de acceso a los mercados exteriores que se ajusta a sus ventajas específicas y ventajas de internalización. En términos generales, suponemos que las empresas son consistentes en sus decisiones de localización; se ubican en el exterior porque encuentran alguna ventaja local no disponible en los ámbitos geográficos de origen ²⁸. Partiendo de las relaciones sintetizadas en las **figuras 4 y 5**, planteamos dos hipótesis:

H₁: las empresas que utilizan la inversión directa en el exterior tienen ventajas específicas superiores a las empresas que no emplean este mecanismo de acceso a la internacionalización.

H₂: las empresas que utilizan la inversión directa en el exterior tienen ventajas de internalización superiores a las empresas que no emplean este mecanismo de acceso a la internacionalización.

Estas dos hipótesis asumen que las empresas tratan de adoptar la forma más eficiente de acceso a los mercados exteriores. Es previsible que la mayoría de las empresas tome decisiones consistentes sobre esta cuestión. No obstante, también es posible que existan empresas con estrategias ina-

decuadas: (a) algunas organizaciones *que deberían* utilizar la inversión directa no la emplean de hecho y (b) algunas organizaciones que *no deberían* utilizar la inversión directa la emplean. Estos dos grupos de empresas se equivocan y, por tanto, es previsible que obtengan peores resultados económicos que las empresas con decisiones consistentes, lo que conduce a proponer que:

H₃: las empresas que toman decisiones consistentes sobre la forma de acceso a los mercados exteriores obtienen mejores resultados que aquellas con decisiones inadecuadas.

2. La metodología.

La metodología elegida para contrastar las hipótesis presentadas consta de tres fases e involucra la utilización de dos técnicas de análisis multivariante. En primer lugar, una vez seleccionadas las correspondientes variables para medir la ventaja específica y la ventaja de internalización, se establece un contraste de diferencias de medias para muestras independientes sobre todas éstas para variables para los grupos que emplean y no utilizan el mecanismo de inversión directa en el exterior. Este análisis proporciona una contrastación aproximada de las hipótesis uno y dos, ya que supone apreciar de manera independiente si las empresas que aplican la inversión directa en el exterior tienen ventajas superiores al resto en términos estadísticamente significativos.

En segundo lugar, se plantea un análisis discriminante sobre la decisión de utilizar el mecanismo de inversión directa, en función de las variables explicativas seleccionadas, con la finalidad de estudiar si dichos factores de orden teórico permiten distinguir los dos grupos de empresas establecidos. En esta segunda parte, la validación del modelo es conjunta, de acuerdo con el carácter interrelacionado de los argumentos utilizados. El objetivo es lograr un modelo que permita diferenciar las empresas que utilizan la inversión directa en el exterior respecto a aquellas que no emplean este mecanismo partiendo de la relación entre ventajas específicas y de internalización. Este análisis permite contrastar con mayor rigor las hipótesis uno y dos.

En tercer lugar, analizamos si las empresas con decisiones consistentes obtienen un mayor nivel de rentabilidad sobre aquellas que toman decisiones no adecuadas. Para ello, utilizamos el cuadro de asignación resultante del análisis discriminante para diferenciar estos dos grupos de empresas y, a continuación, realizamos un contraste de diferencia de medias con la finalidad de evaluar en términos estadísticos la hipótesis tres. Además, este *test* supone una prueba más exigente que las dos anteriores para las hipótesis uno y dos.

3. La medición.

La metodología seleccionada supone disponer de mediciones para tres tipos de variables: (a) la ventaja específica, (b) la ventaja de internalización y (c) la rentabilidad. La ventaja específica ha sido operacionalizada mediante tres indicadores relativos de esfuerzo en comercialización, tec-

nología y dirección, medidos como el cociente de los gastos en publicidad, propaganda y relaciones públicas sobre las ventas totales, los gastos en investigación y desarrollo sobre las ventas totales y la proporción de directivos sobre los empleados totales, respectivamente. Estas tres medidas constituyen aproximaciones convencionales ampliamente utilizadas en la literatura a los recursos intangibles de que dispone la empresa respecto a la competencia en forma de ventajas específicas comerciales –VEC–, tecnológicas –VET– y directivas –VED–.

La ventaja de internalización supone medir el nivel potencial al que pueden situarse los costes de transacción en función de la especificidad de los activos empresariales. De acuerdo con la literatura teórica expuesta, el principal factor viene dado por la especificidad de los recursos intangibles poseídos en términos informativos. Dichas especificidades informativas pueden ser tangibles, como los resultados de investigación y desarrollo tecnológico obtenidos por la unidad empresarial, o intangibles, como los conocimientos de naturaleza tácita que poseen los recursos humanos de la organización. De acuerdo con estos argumentos, se han empleado las variables de resultados tecnológicos y proporción de personal cualificado que denominamos costes de transacción de tipo A –CTA– y B –CTB–, respectivamente.

La rentabilidad empresarial se ha calculado como el margen bruto total –o beneficio de explotación– sobre el activo total neto. Por tanto, es una medida que se aproxima a ROA –*return on assets*–, ampliamente utilizada en la investigación en la Dirección y Organización de Empresas ²⁹.

TABLA 3. LA OPERACIONALIZACIÓN DE LOS CONCEPTOS UTILIZADOS

Conceptos	Variables	Medición
Ventaja específica	Ventaja Específica Tecnológica –VET–	Gastos en investigación y desarrollo sobre el nivel de las ventas totales
	Ventaja Específica Comercial –VEC–	Gastos en publicidad, propaganda y relaciones públicas sobre el nivel de las ventas totales
	Ventaja Específica Directiva –VED–	Número de directivos sobre número total de empleados
Ventaja de internalización	Costes de Transacción Tipo A –CTA–	Suma absoluta de modelos y patentes de utilidad registrados por la empresa en el ejercicio
	Costes de Transacción Tipo B –CTB–	Personal cualificado –titulados superiores– sobre el número total de empleados
Rentabilidad económica	Rentabilidad sobre el Activo –ROA–	Margen bruto de explotación sobre el activo total neto utilizado por la empresa

FUENTE: *elaboración propia.*

En definitiva, los tres conceptos utilizados en la discusión teórica son operacionalizados mediante seis medidas que involucran nueve variables –**tabla 3**–.

4. La muestra.

La fuente estadística empleada para la aplicación de esta metodología de investigación en tres etapas, de acuerdo con el marco teórico descrito y las variables de medición indicadas, ha sido la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, elaborada por la Fundación Empresa Pública, que dispone de información de panel sobre la estructura, el comportamiento competitivo y los resultados correspondiente a 2.500 empresas manufactureras aproximadamente, representativa en términos estadísticos por estratos de dimensión y sectores de actividad en el ámbito nacional³⁰. Esta base de datos representa un esfuerzo investigador de gran magnitud que consta de dos encuestas. Las encuestas estructurales se realizan cada cuatro años y disponen de información sobre un número considerable de variables. Las encuestas no estructurales se realizan todos los años, pero contienen menos información. En este trabajo hemos utilizado la encuesta de 1994 porque es la última de carácter público que contiene información estructural sobre las variables involucradas en el análisis –**tabla 3**–. Tras eliminar los casos que presentaban valores perdidos en algunas de las variables introducidas en el análisis, el universo muestral se redujo a 1.792 unidades, de las cuales 802 empleaban el mecanismo de inversión directa –**tabla 4**–.

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN MUESTRAL POR ESTRATOS DE DIMENSIÓN Y SECTORES DE ACTIVIDAD

Sectores/Estratos	A	B	C	D	E	F	TOTAL
22. Metales féreos y no féreos	5	6	3	3	10	16	43
24. Productos minerales no metálicos	25	23	8	18	19	13	106
25. Productos químicos	10	20	4	23	24	25	106
31. Productos metálicos	61	45	11	28	11	8	164
32. Máquinas agrícolas e industriales	32	22	7	22	14	10	107
33. Máquinas de oficina, proceso de datos	0	1	0	1	0	5	7
34. Material y accesorios eléctricos	27	25	13	19	29	18	131
35. Material electrónico	8	4	8	8	12	7	47
36. Vehículos automóviles y motores	7	8	3	23	20	20	81
37. Construcción naval	4	8	1	5	5	7	30
38. Otro material de transporte	2	0	1	4	3	5	15
39. Inst. de precisión óptica y similares	1	2	0	3	3	1	10
41. Productos alimenticios	75	39	18	33	28	21	214
42. Bebidas y tabaco	21	12	4	6	24	20	87
43. Textiles	19	12	7	21	13	7	79
44. Cuero	10	4	2	3	1	0	20
45. Calzado y vestido	67	49	11	21	9	3	160
46. Madera y muebles de madera	57	41	2	5	4	1	110
47. Papel, artículos de papel, impresión	43	36	5	17	17	14	132
48. Productos de caucho y plástico	31	22	7	21	13	10	104
49. Otros productos manufacturados	18	10	3	4	4	–	39
TOTAL	523	389	118	288	263	211	1.792

A: menos de 20 trabajadores; B: de 20 a 49 trabajadores; C: de 50 a 99 trabajadores; D: de 100 a 249 trabajadores; E: de 250 a 499 trabajadores; F: más de 499 trabajadores.

FUENTE: elaboración a partir de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

IX. LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo con la primera fase de la investigación descrita, pasamos a analizar la capacidad discriminante de las variables propuestas para medir el efecto de las ventajas específicas y de internalización. Mediante un análisis de diferencia de medias determinamos si el grupo de empresas que utiliza la inversión directa en el exterior –SI IDE– tiene mayores ventajas que el grupo que no lo utiliza –NO IDE–, tal y como plantean las hipótesis uno y dos –**tabla 5**–.

TABLA 5. PRIMERA FASE DE LA INVESTIGACIÓN: CONTRASTE DE DIFERENCIAS DE MEDIAS INICIAL

VARIABLES	Media (NO IDE)	Media (SÍ IDE)	Diferencia	Valor T
VET	,0043	,0105	– ,0062	– 6,19 ^a
VEC	,0103	,0186	– ,0082	– 5,60 ^a
VED	,3012	,3194	– ,0182	– 2,01 ^a
CTA	,0101	,0232	– ,0131	– 6,33 ^a
CTB	,3586	1,1950	– ,8364	– 2,80 ^a

Diferencias significativas al: a (0,05), b (0,10), c (no significativo)

FUENTE: elaboración a partir de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

En todas las variables propuestas, la media de las ventajas específicas y de internalización es superior en el grupo de empresas que emplean la fórmula de la inversión directa en el exterior respecto al caso contrario, de acuerdo con las hipótesis planteadas. Incorporando la variabilidad de esta medida de tendencia central a partir de la distribución completa mediante un contraste T, se aprecia que, al nivel del 5 por 100, todas las diferencias son estadísticamente significativas.

Pasando al estudio conjunto a partir de un modelo multidiscriminante basado en todas las variables propuestas, se analiza si éstas permiten clasificar *a posteriori* –en función de las relaciones teóricas preestablecidas– las empresas que, *a priori* –realmente–, utilizan y no utilizan el mecanismo de la inversión directa en el exterior –**tabla 6**–.

TABLA 6. SEGUNDA FASE DE LA INVESTIGACIÓN: ANÁLISIS DISCRIMINANTE SOBRE LAS VARIABLES PROPUESTAS

Funciones discriminantes			
Número de funciones	Lambda de Wilks	Chi-Cuadrado	Significatividad
1	,9554	81,387	,0000
Clasificación desagregada (Cuadro de Asignación Discriminante)			
Grupo Real	Número de Casos	Grupo Previsto	
		NO IDE	SÍ IDE
NO IDE	990	820 (82,80%)	170 (17,20%)
SÍ IDE	802	487 (60,70%)	315 (39,3%)
Clasificación global			
63,34%			
Probabilidad <i>a priori</i> : 50%; Método de extracción: inclusión; Método de clasificación: varianza intragrupos.			

FUENTE: elaboración a partir de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

A partir de este análisis, se extrae una función discriminante que incluye todas las variables propuestas en función del cumplimiento de criterios de tolerancia. Aplicando el contraste de la chi-cuadrado se obtiene la significatividad de la función al 100 por 100 de confianza. Por tanto, de acuerdo con esta primera parte de la tabla de resultados, las variables que representan la posesión de ventajas específicas y ventajas de internalización son válidas para diferenciar la actitud de las empresas respecto al empleo de la inversión directa en el exterior. La segunda y tercera parte de la tabulación adjunta ofrece información con distinto grado de agregación acerca de la clasificación que se obtiene a partir de la función discriminante extraída. En términos globales, un 63,34 por 100 de los casos son correctamente asignados de acuerdo con las hipótesis teóricas y, en concreto, un 82,80 por 100 y un 39,3 por 100 de las empresas que en realidad no utilizan y utilizan la estrategia de inversión directa, respectivamente ³¹. En suma, tanto desde un punto de vista individual como conjunto se obtiene evidencia empírica estadísticamente significativa de que las empresas que emplean la inversión directa en el exterior tienen mayores ventajas específicas y de internalización que aquellas que no utilizan este mecanismo.

Como hemos constatado en la fase de investigación precedente, existen empresas que debiendo utilizar la fórmula de inversión directa en el exterior atendiendo a las relaciones teóricas establecidas no la emplean –170 empresas en el cuadro de asignación discriminante de la **tabla 6**–, del mismo modo que algunas empresas que utilizan la inversión directa en el exterior no deberían utili-

zarla –487 empresas en el cuadro de asignación discriminante de la **tabla 6**–. De acuerdo con la hipótesis tres, estas empresas obtienen inferiores resultados económicos en función de la toma de decisiones erróneas frente a las que seleccionan formas de acceso consistentes –820 más 315 empresas en el cuadro de asignación discriminante de la **tabla 6**–. Para comprobar esta predicción, comparamos la rentabilidad económica obtenida por estas dos categorías de empresas mediante un contraste de diferencia de medias –**tabla 7**–.

TABLA 7. TERCERA FASE DE LA INVESTIGACIÓN: CONTRASTE DE DIFERENCIAS DE MEDIAS SOBRE LA RENTABILIDAD

Grupo	Número	Media (ROA)	Diferencia	Valor T
Empresas que toman decisiones <i>consistentes</i>	1.135	,1536	,0998	20,30 ^a
Empresas que toman decisiones <i>inconsistentes</i>	657	,0538		
Diferencias significativas al: a (0,05), b (0,10), c (no significativo)				

FUENTE: elaboración a partir de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

Las empresas que seleccionan correctamente la forma de acceso a los mercados exteriores obtienen una rentabilidad media del 15,36 por 100, mientras que las decisiones inadecuadas conducen al resto de empresas a lograr sólo un 5,38 por 100. Existe una diferencia entre ambos grupos de casi 10 puntos porcentuales que, además, es estadísticamente significativa. Estos hallazgos soportan la hipótesis tres y ofrecen evidencia adicional a favor de las hipótesis uno y dos.

X. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha efectuado un tratamiento teórico orientado a la sistematización de las teorías existentes respecto a la explicación de la existencia y amplitud de la inversión directa en el exterior, por un lado, y la contrastación empírica con información desagregada para las empresas industriales instaladas en España del marco integrador debido a Dunning sobre canales comerciales internacionales, por otro lado.

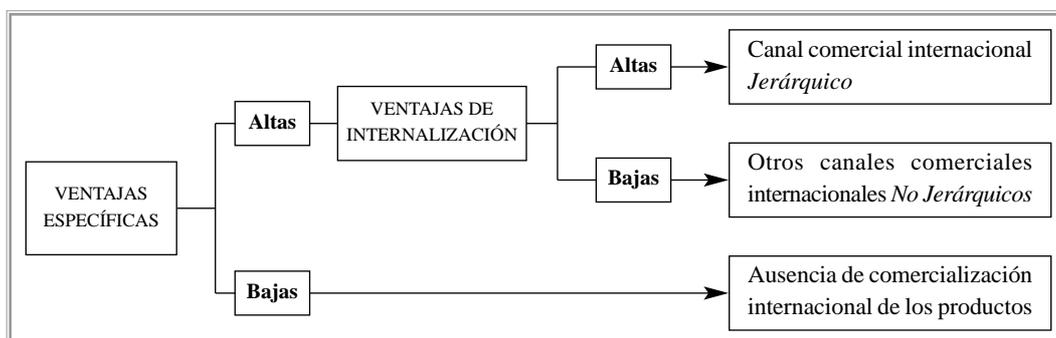
Desde la perspectiva teórica, se ha constatado la existencia de enfoques incompletos con relación a la inversión directa, tanto en la cuestión que tratan de explicar –motivos para la internacionalización o criterios de selección de fórmulas de acceso a los mercados exteriores– como en el supuesto sobre el comportamiento empresarial –eficiencia o poder–. Los enfoques delimitados han sido seis:

teorías del comercio internacional, teorías del movimiento internacional de capitales, teorías basadas en conductas anticompetitivas colusorias, teorías basadas en conductas anticompetitivas monopólicas, teorías basadas en costes de transacción y teorías basadas en consideraciones estratégicas –**figura 2**–. El denominado Paradigma Ecléctico de Dunning supone la integración de todas ellas en un marco teórico comprensivo dedicado al análisis de los motivos para la internacionalización –**figura 4**– y a los sistemas de propiedad y control utilizados para acceder a los mercados exteriores –**figura 5**–. Partiendo de éste, hemos propuesto tres hipótesis sobre las decisiones tomadas por las empresas industriales instaladas en España respecto al tipo de canales de comercialización internacionales.

Desde la perspectiva empírica, se ha procedido a la contrastación de este marco aglutinador de enfoques parciales a partir de una metodología de investigación en tres fases basada en una muestra de 1.792 empresas industriales instaladas en España. En primer lugar, una vez seleccionadas las variables de medición para los factores específicos de la empresa y los determinantes de la presencia de costes de transacción, se ha establecido un contraste de diferencias de medias para muestras independientes respecto a los grupos de empresas que utilizan y no utilizan la fórmula de inversión directa, obteniendo hallazgos estadísticamente significativos congruentes con los argumentos teóricos. En segundo lugar, estas variables han sido integradas en un modelo mutidiscriminante para apreciar si eran capaces de clasificar correctamente las empresas que, en realidad, emplean y no emplean el mecanismo de inversión directa, obteniéndose igualmente una determinación estadística significativa y una capacidad discriminante adecuada. En suma, tanto desde un punto de vista individual como conjunto, el Paradigma Ecléctico de Dunning ha sido contrastado en términos positivos. En tercer lugar, hemos analizado si las desviaciones en la decisión sobre el tipo de canal comercial respecto a este marco teórico provoca que las empresas obtengan niveles inferiores de rentabilidad económica. El contraste de diferencias utilizado soporta la idea que las empresas con decisiones consistentes en términos teóricos superan en rentabilidad económica a las empresas que toman decisiones erróneas respecto a la elección del canal comercial internacional.

Una vez sintetizadas las principales conclusiones derivadas de este trabajo empírico, precisamos a continuación los hallazgos obtenidos desde dos perspectivas.

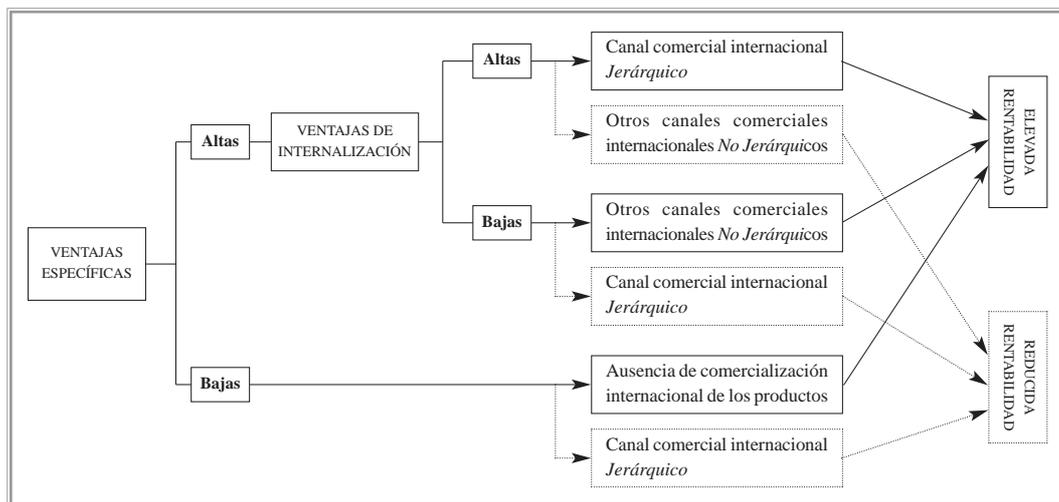
Figura 6. Los hallazgos obtenidos: las hipótesis uno y dos.



FUENTE: elaboración propia.

Desde una *perspectiva positiva*, constatamos que la probabilidad de que una empresa opte por un canal de comercialización internacional de carácter jerárquico es superior conforme las ventajas específicas y de internalización son superiores. Por un lado, las elevadas ventajas específicas en términos tecnológicos, comerciales y directivos conducen a la organización empresarial a internacionalizarse con la finalidad de explotarla sobre una base más amplia y, de esta forma, aumentar su rentabilidad. Los activos intangibles tecnológicos, comerciales y directivos reúnen características económicas de bien público, esto es, puede aumentarse su nivel de utilización a un coste marginal nulo o muy reducido. Si la empresa adopta una estrategia internacional aumenta rápidamente el nivel de utilización de este tipo de recursos, por lo que obtiene economías de ámbito y genera beneficios extraordinarios –**figura 6**–. Por otro lado, las empresas que además tienen altas ventajas de internalización disponen de incentivos adecuados para crear canales comerciales internacionales propios basados en la inversión directa. No pueden confiar la comercialización de sus productos a intermediarios independientes –canal de mercado– o vinculados –canal cooperativo– porque los costes de transacción se sitúan en niveles elevados. Dada la especificidad de los productos, tienen que mantener un elevado nivel de control sobre la venta y el marketing en los países de destino, lo que les obliga a crear canales comerciales propios. Por el contrario, las empresas con altas ventajas específicas y bajas ventajas de internalización pueden optar por fórmulas de menor riesgo y compromiso de recursos para la comercialización de sus productos, como los mecanismos de mercado y cooperativos –**figura 6**–. Las hipótesis uno y dos contrastadas en este trabajo soportan esta interpretación teórica.

Figura 7. Los hallazgos obtenidos: la hipótesis tres.



FUENTE: elaboración propia.

Desde una *perspectiva normativa*, las empresas que se adecuan a las relaciones teóricas que acabamos de resumir obtienen mayores niveles de rentabilidad, mientras que las desviaciones respecto a este perfil ideal implican menores niveles de rentabilidad. Tres grupos de empresas toman decisiones consistentes, puesto que utilizan canales de comercialización jerárquicos, emplean otros canales de comercialización no jerárquicos y no comercializan internacionalmente sus productos cuando deben hacerlo según las condiciones de ventajas específicas y de internalización –relaciones continuas en la **figura 7**–. Por el contrario, existe un grupo de empresas que adopta el canal comercial jerárquico cuando debería usar canales no jerárquicos o no debería comercializar en el exterior sus productos y, también, otro grupo de empresas que no elige el canal comercial jerárquico cuando debería emplearlo –relaciones discontinuas en la **figura 7**–. Las empresas con decisiones consistentes –1.135 empresas en nuestra muestra– superan a las empresas con decisiones inconsistentes –657 en nuestra muestra– en términos de rentabilidad económica, soportando la hipótesis tres.

Los hallazgos obtenidos en esta investigación empírica apoyan la tesis de que existen formas óptimas de acceso a los mercados exteriores en función de la empresa, en contra de la idea de que la internacionalización es un proceso por etapas que siempre concluye con la inversión directa.

BIBLIOGRAFÍA

- ADLER, M. y B. DUMAS (1983): «International Portfolio Choice and Corporate Finance: A Synthesis», *Journal of Finance*, **38**, pp. 925-984.
- AGMON, T. y D.R. LESSARD (1977): «Investor Recognition of Corporate International Diversification», *Journal of Finance*, **32**, pp. 1.049-1.056.
- ALCHIAN, A. y H. DEMSETZ (1972): «Production, Information Costs and Economic Organization», *American Economic Review*, **62**, pp. 777-795.
- ANDERSON, E. y H. GATIGNON (1986): «Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions», *Journal of International Business Studies*, **17**, pp. 1-26.
- ARGYRIS, C. y D.A. SCHON (1978): *Organizational Learning*. Reading: Addison-Wesley.
- ARMOUR, H.O. y D.J. TEECE (1978): «Organizational Structure and Economic Performance: A Test of the Multidivisional Hypothesis», *Bell Journal of Economics*, **9**, pp. 106-122.
- ARROW, K.J. (1962): «Economic Welfare and the Allocation of Resources of Invention», en National Bureau of Economic Research (ed.): *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. Princeton: Princeton University Press, pp. 353-358.
- ARROW, K.J. (1974): *The Limit of Organization*. New York: Norton.
- ARROW, K.J. (1975): «Vertical Integration and Communication», *Bell Journal of Economics*, **6**, pp. 173-183.
- ARRUÑADA, B. (1990): *Economía de la Empresa: Un Enfoque Contractual*. Barcelona: Ariel.
- BARTLETT, C.A. y S. GHOSHAL (1989): *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School Press.

- BERNHEIM, R.D. y M.D. WHINSTON (1990): «Multimarket Contact and Collusive Behavior», *Rand Journal of Economics*, **12**, pp. 605-617.
- BLAIR, R.D. y D.L. KASERMAN (1978): «Uncertainty and the Incentive for Vertical Integration», *Southern Economic Journal*, **45**, pp. 266-272.
- BLAIR, R.D. y D.L. KASERMAN (1983): *Law and Economics of Vertical Integration and Control*. New York: Academic Press.
- BLOIS, K.J. (1972): «Vertical Quasi-Integration», *Journal of Industrial Economics*, **20**, pp. 253-272.
- BLOODGOOD, J.M., H.J. SAPIENZA y J.G. ALMEIDA (1996): «The Internationalization of New High-Potential U.S. Ventures: Antecedents and Outcomes», *Entrepreneurship Theory and Practice*, **20**(4), pp. 61-76.
- BOTER, H. y C. HOLMQUIST (1996): «Industry Characteristics and Internationalization Processes in Small Firms», *Journal of Business Venturing*, **11**(6), pp. 471-487.
- BUCKLEY, P. (1983): «New Theories of International Business: Some Unresolved Issues», en CASSON, M. (ed.): *The Growth of International Business*. London: Allen and Unwin.
- BUCKLEY, P.J. y M.C. CASSON (1998): «Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internationalization Approach», *Journal of International Business Studies*, **29**(3), pp. 539-562.
- CASSON, M. (1982): «Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise», en RUGMAN, A.M. (ed.): *New Theories of the Multinational Enterprise*. New York: St. Martins Press.
- CAVES, R.E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CHANDLER, A.D.Jr. (1962): *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.
- CHANDLER, A.D.Jr. (1977): *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Belknap Press.
- CHANDLER, A.D.Jr. (1991): «What are the Functions of the HQ Unit in a Multibusiness Firm?», *Strategic Management Journal*, **12**, pp. 31-50.
- CHEUNG, S. (1969): «Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements», *Journal of Law and Economics*, **12**, pp. 23-42.
- CHEUNG, S. (1983): «The Contractual Nature of the Firm», *Journal of Law and Economics*, **26**, pp. 1-21.
- COASE, R.H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, **4**, pp. 386-405.
- COASE, R.H. (1964): «The Regulated Industries: Discussion», *American Economic Review*, **54**, pp. 194-197.
- COASE, R.H. (1991): *The Institutional Structure of Production*. Stockholm: The Nobel Foundation.
- COLLIS, D.J. (1991): «A Resource-Based Analysis of Global Competition: The Case of the Bearing Industry», *Strategic Management Journal*, **12**, pp. 49-68.
- COMMONS, J.R. (1925): «Law and Economics», *Yale Law Journal*, **34**, pp. 371-382.
- COMMONS, J.R. (1934): *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- COVIELLO, N. (1996): «Foreign Market Entry and Internationalization: The Case of Datacom Software Research», *Entrepreneurship Theory and Practice*, **20**(4), pp. 95-109.
- DEMSETZ, H. (1969): «Information and Efficiency: Another Viewpoint», *Journal of Law and Economics*, **12**, pp. 1-22.
- DEWATRIPONT, M. y K. SEKKAT (1991): «Producer Opportunism in Retailing Contracts», *Journal of Industrial Economics*, **29**, pp. 595-620.
- DICKENS, P. y W. LLOYD (1980): *Location in Space: Theoretical Perspectives in Economic Geography*. New York: Harper and Row.
- DOBB, M. (1928): *Russian Economic Development*. New York: F.P. Dutton and Company.
- DUNNING, J.H. (1981): *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen and Unwin.

- DUNNING, J.H. (1988): «The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions», *Journal of International Business*, **19**, pp. 1-32.
- DUNNING, J.H. (1991): «The Eclectic Paradigm of International Production: A Personal Perspective», en PITELIS, C.H. y R. SUGDEN (eds.): *The Nature of the Transnational Firm*. New York: Routledge.
- DUNNING, J.H. y M. MCQUEEN (1981): «The Eclectic Theory of International Production: A Case Study of International Hotel Industry», *Managerial and Decision Economics*, **2**, pp. 197-210.
- DURÁN, J.J. (1984): «Configuración de una Teoría Económica de la Empresa Multinacional», *Información Comercial Española*, **616**, pp. 6-26.
- DURÁN, J.J. (1994): «Factores de Competitividad en los Procesos de Internacionalización de la Empresa», *Información Comercial Española*, **735**, pp. 21-41.
- DURÁN, J.J. (1996): «La Empresa Multinacional Española. Estrategias de Localización», en DURAN, J.J. (coord.): *Multinationales Españolas I. Algunos Casos Relevantes*. Madrid: Pirámide.
- ERIKSSON, K., J. JOHANSON, A. MAJKGÅRD y D.D. SHARMA (1997): «Experiential Knowledge and Cost in the Internationalization Process», *Journal of International Business Studies*, **28**(2), pp. 337-360.
- ETGAR, M. (1978): «The Effects of Forward Vertical Integration on Service Performance of a Distributive Industry», *Journal of Industrial Economics*, **26**, pp. 249-255.
- FAMA, E.F. (1980): «Agency Problems and the Theory of the Firm», *Journal of Political Economy*, **88**, pp. 288-307.
- FAYERWEATHER, J. (1969): *International Business Management: Conceptual Framework*. New York: McGraw-Hill.
- FAYERWEATHER, J. (1982): *International Business Strategy and Administration*. Cambridge: Ballinger.
- FAYERWEATHER, J. y A. KAPOOR (1975): *Strategy and Negotiation of the International Company*. Cambridge: Ballinger.
- FRIEDMAN, M. (1953): «The Methodology of Positive Economics», en FRIEDMAN, M.: *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-43.
- GAL-OR, E. (1991): «Vertical Restraints with Incomplete Information», *Journal of Industrial Economics*, **39**, pp. 503-516.
- GARRIDO, M.J. y M.P. PÉREZ (1994): «Un Esquema de Agencia para una Forma Organizativa Híbrida: la Franquicia», *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, **9**, pp. 73-84.
- GOLBERG, V. (1980): «Relational Exchange: Economies and Complex Contracts», *American Behavioral Scientist*, **23**, pp. 337-352.
- GRANT, R.M. (1991): *Contemporary Strategy Analysis*. Cambridge: Basil Blackwell.
- GROSSMAN, S.J. y J.E. STIGLITZ (1976): «Information and Competitive Price Systems», *American Economic Review*, **66**, pp. 246-253.
- HAMEL, G. (1991): «Competition for Competence and Inter-Partner Learning within International Strategic Alliances», *Strategic Management Journal*, **12**, pp. 83-103.
- HAYEK, F.A. (1945): «The Use of Knowledge in Society», *American Economic Review*, **35**, pp. 519-530.
- HEDBERG, B.L.T. (1981): «How Organizations Learn and Unlearn», en NYSTROM, P.C. y W.H. STARBUCK (eds.): *Handbook of Organizational Design*. London: Oxford University Press.
- HENNART, J.F. (1982): *A Theory of the Multinational Enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- HILL, C.W.L. (1985): «Internal Organization and Enterprise Performance: Some UK Evidence», *Managerial and Decision Economics*, **6**, pp. 210-216.
- HILL, C.W.L., P. HWANG y W.C. KIM (1990): «A Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode», *Strategic Management Journal*, **11**, pp. 117-128.
- HOSKISSON, R.E. y C.G. GALBRAITH (1985): «The Effect of Quantum vs. M-Form Reorganization on Performance: A Time Series Exploration of Organizational Dynamics», *Journal of Management*, **11**, pp. 55-70.

- HOUT, T., M.E. PORTER y E. RUDDEN (1982): «How Global Companies Win Out», *Harvard Business Review*, September-October, pp. 98-108.
- HUERTA, E. (1993): *La Empresa: Cooperación y Conflicto*. Madrid: Eudema.
- HYMER, S. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.
- JACQUEMIN, A. (1987): *The New Industrial Organization. Market Forces and Strategic Behavior*. Cambridge: MIT Press.
- JACQUEMOT, P. (1990): *La Firme Multinationale: Une Introduction Economique*. Paris: Economica.
- JENSEN, M. y W. MECKLING (1976): «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure», *Journal of Financial Economics*, **3**, pp. 305-360.
- KALDOR, N. (1934): «The Equilibrium of the Firm», *Economic Journal*, **44**, pp. 60-76.
- KARNANI, A. y B. WERNERFELT (1985): «Multiple Point Competition», *Strategic Management Journal*, **6**, pp. 87-96.
- KINDLEBERGER, C.P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press.
- KLEIN, B. (1980): «Transaction Cost Determinants of "Unfair" Contractual Arrangements», *American Economic Review*, **70**, pp. 356-362.
- KLEIN, B. y K.B. LEFFLER (1981): «The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance», *Journal of Political Economy*, **89**, pp. 615-641.
- KLEIN, B., R.G. CRAWFORD y A.A. ALCHIAN (1978): «Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process», *Journal of Law and Economics*, **21**, pp. 297-326.
- KLEINDORFER, P. y G. KNEIPS (1982): «Vertical Integration and Transaction-Specific Sunk Costs», *European Economic Review*, **19**, pp. 71-87.
- KNIGHT, F. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: A.M. Kelley.
- KOBRIN, S. (1991): «An Empirical Analysis of the Determinants of Global Integration», *Strategic Management Journal*, **12**, pp. 17-31.
- LALL, S. (1991): «Theories of Direct Foreign Private Investment and Multinational Behaviours», *Economic and Political Weekly*, **11**, pp. 31-33.
- LESSARD, D.R. (1976): «World, Country, and Industry Relationships in Equity Returns: Implications for Risk Reduction through International Diversification», *Financial Analysts Journal*, **32**, pp. 32-38.
- LYONS, B.R. y K. SEKKAT (1991): «Strategic Bargaining and Vertical Separation», *Journal of Industrial Economics*, **39**, pp. 577-593.
- MACHLUP, F. y M. TABER (1960): «Bilateral Monopoly, Successive Monopoly, and Vertical Integration», *Economica*, **27**, pp. 101-119.
- MARTIN, S. (1993): *Advanced Industrial Economics*. Cambridge: Blackwell Publishers.
- MELIN, L. (1992): «Internationalization as a Strategy Process», *Strategic Management Journal*, **13**(1), pp. 99-118.
- MILGROM, P. y J. ROBERTS (1992): *Economics, Organization and Management*. Englewood-Cliffs: Prentice-Hall.
- MONTEVERDE, K. y D.J. TEECE (1982): «Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry», *Bell Journal of Economics*, **13**, pp. 206-213.
- MORAN, M.P. (1994): «La Inversión Directa Española en el Exterior: Evolución Reciente», *Información Comercial Española*, **735**, pp. 3-19.
- NYSTROM, P.C. y W.H. STARBUCK (1984): «To Avoid Organizational Crisis, Unlearn», *Organizational Dynamics*, **12**, pp. 53-65.
- PENROSE, E. (1995): *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press, 2nd ed.

- PITELIS, C.N. y R. SUGDEN (eds.) (1991): *The Nature of the Transnational Firm*. London: Routledge.
- PORTER, M.E. (1980): *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- PORTER, M.E. (1985): *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- PRAHALAD, C.K. y G. HAMEL (1990): «The Core Competence of the Corporation», *Harvard Business Review*, **68**, pp. 79-91.
- ROBERTSON, D.H. (1923): *The Control of Industry*. New York: Harcourt, Brace and Company.
- ROOT, F.R. (1987): *Entry Strategies for International Markets*. Lexington: Heath and Company, 2nd ed.
- RUBIN, P.H. (1978): «The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract», *Journal of Law and Economics*, **21**, pp. 223-233.
- RUGMAN, A.M. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*. New York: Columbia University Press.
- SALAS, V. (1984): «Economía Teórica de la Empresa», *Información Comercial Española*, **611**, pp. 9-22.
- SALAS, V. (1987): *Economía de la Empresa. Decisiones y Organización*. Barcelona: Ariel.
- SALLENAVE, J.P. (1984): *Direction Générale et Stratégie d'Enterprise*. Paris: Les Éditions d'Organisation.
- SCHMALENSSEE, R.C. (1982): «The New Industrial Organization and the Economic Analysis of Modern Markets», en HILDEBRAND, W. (ed.): *Advances in Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 253-284.
- SEGURA, J. (1993): *Teoría de la Economía Industrial*. Madrid: Civitas.
- SENBACK, A.J. y W.L. BEEDLES (1980): «Is Indirect International Diversification Desirable?», *Journal of Portfolio Management*, **6**, pp. 49-57.
- SERRA, A. (1986): *Sistema Económico y Empresa*. Barcelona: Ariel.
- SIMON, H.A. (1951): «A Formal Theory of the Employment Relationship», *Econometrica*, **19**, pp. 293-305.
- SMITH, F. y R. WILSON (1995): «The Predictive Validity of the Karnani and Wernerfelt Model of Multipoint Competition», *Strategic Management Journal*, **16**, pp. 143-160.
- SPERO, J.E. (1990): *The Politics of International Economic Relations*. London: Unwin Hyman, 4th ed.
- STEER, P.O. y J. CABLE (1978): «Internal Organization and Profit: An Empirical Analysis of Large UK Companies», *Journal of Industrial Economics*, **27**, pp. 13-29.
- STUCKEY, J. y D. WHITE (1993): «When and When Not to Vertically Integrate», *Sloan Management Review*, **34**, pp. 71-83.
- SUÁREZ, I. (1995): «La Internacionalización Productiva de las Empresas Españolas, 1991-1994», *Información Comercial Española*, **746**, pp. 89-103.
- TEECE, D.J. (1981a): «Multinational Enterprise, Internal Governance, and Industrial Organization», *American Economic Review*, **75**, pp. 233-238.
- TEECE, D.J. (1981b): «Internal Organization and Economic Performance: An Empirical Analysis of the Profitability of Principal Firms», *Journal of Industrial Economics*, **30**, pp. 173-199.
- TEECE, D.J. (1982): «Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm», *Journal of Economic Behavior and Organization*, **3**, pp. 233-238.
- TEECE, D.J. (1985): «Multinational Enterprise, Internal Governance and Industrial Organization», *American Economic Review*, **75**, pp. 233-238.
- USHER, A.P. (1921): *Introduction to Industrial History of England*. London: G.C. Harrap and Company.
- VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade the Product Cycle», *Quarterly Journal Economic*, **80**, pp., 190-207.
- WERNERFELT, B. (1984): «A Resource-Based View of the Firm», *Strategic Management Journal*, **5**, pp. 171-180.

- WILLIAMSON, O.E. (1967): «Hierarchical Control and Optimum Firm Size», *Journal of Political Economy*, **75**, pp. 123-138.
- WILLIAMSON, O.E. (1971): «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations», *American Economic Review*, **61**, pp. 112-123.
- WILLIAMSON, O.E. (1973): «Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange», *American Economic Review*, **73**, pp. 519-540.
- WILLIAMSON, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1977): «Firms and Markets», en WEINTRAUB, S. (ed.): *Modern Economic Thought*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1979): «Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, **22**, pp. 233-261.
- WILLIAMSON, O.E. (1980): «The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment», *Journal of Economic Behavior and Organization*, **1**, pp. 5-38.
- WILLIAMSON, O.E. (1981): «The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes», *Journal of Economic Literature*, **19**, pp. 1.537-1.568.
- WILLIAMSON, O.E. (1983): «Organization Form, Residual Claimants and Corporate Control», *Journal of Law and Economics*, **26**, pp. 351-366.
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1991): «Comparative Economic Organization: Analysis of Discrete Structural Alternatives», *Administrative Science Quarterly*, **36**, pp. 269-296.
- WILLIAMSON, O.E., M. WACHTER y S. HARRIS (1975): «Understanding the Employment Relation», *Bell Journal of Economics*, **6**, pp. 250-278.
- ZIMMERMAN, M. (1985): *How to Do Business with the Japanese*. New York: Random House.

NOTAS

- ¹ La existencia de subsidiarias incompletas se debe a la presencia de flujos de intercambio de información y recursos en forma de red entre las distintas unidades de una empresa internacionalizada (BARLETT y GHOSAL, 1989).
- ² Tras la superación del denominado Paradigma «Estructura-Comportamiento-Resultados» en la Organización Industrial a partir de los años 70, dando lugar al emergente paradigma conocido como Nueva Organización Industrial (SCHMALENSSEE, 1982), se ha afianzado un debate largamente considerado entre dos posicionamientos, que podemos notar como enfoque de la eficiencia y enfoque del poder (JACQUEMIN, 1987). De acuerdo con el primero, la estructura del mercado se modifica debido a una conducta empresarial que está guiada por la eficiencia. Para justificar este argumento se recurre a las conocidas analogías darwinistas, que sirvieron anteriormente para defender el supuesto de maximización del beneficio (FRIEDMAN, 1953). En este caso, la presunción teleológica es la minimización de los costes de producción y de transacción (COASE, 1964). Por el contrario, el enfoque del poder centra su punto de referencia en los agentes como decisores activos que, más allá de procurar su adaptación a condiciones de supervivencia, tratan deliberadamente de influir con su comportamiento sobre la estructura del sector, con la finalidad de lograr una imperfección relativa que les permita explotar cierto poder de mercado y obtener beneficios extraordinarios (PORTER, 1980 y 1985; MARTIN, 1993).
- ³ A pesar de que esta crítica suele ser generalmente válida –sobre todo, ante la creciente eficiencia de los mercados financieros–, en determinados supuestos puede dejar de operar. En los casos en que existe algún tipo de obstáculo a la movilidad internacional de capitales, de forma que la empresa tiene mayor capacidad para introducirse en un determinado ámbito de actividad respecto al accionista individual, el motivo de dirección del riesgo corporativo puede estar justificado ya que aporta valor al propietario de la empresa (ADLER y DUMAS, 1983; LESSARD, 1976; SENBACK y BEEDLES, 1980).
- ⁴ No obstante, es necesario señalar que es un tipo de colusión tácita sofisticada y difícil de detectar puesto que (a) en cada mercado una empresa está ganando competitividad frente al resto y (b) intervienen varios marcos normativos de distintos países (BERNHEIM y WHINSTON, 1990).

- ⁵ La motivación más inmediata para una empresa que viene comercializando un determinado producto en su país de origen es la de aplicar los conocimientos adquiridos más allá de sus fronteras nacionales, mediante la transposición aproximada de lo que viene efectuando ya con éxito. El fundamento de este objetivo estratégico radica en el aumento de la rentabilidad empresarial, a partir de la introducción de productos existentes en nuevos mercados a un coste marginal prácticamente nulo. La lógica expuesta depende de que se verifiquen los requisitos siguientes: (a) los consumidores de otro país están dispuestos a comprar el producto a pesar de las diferencias en la capacidad de compra y las preferencias, y (b) el coste marginal de la introducción del producto se mantiene en niveles moderados, aun cuando se proceda a adaptar el producto con la finalidad de lograr una mayor adecuación a las necesidades del cliente o a las condiciones específicas del país.
- ⁶ La construcción de barreras a la entrada en los mercados exteriores puede lograrse a partir de la generación de ventajas relativas o absolutas en costes, mediante la presión en directrices internacionales de coste y el acceso a factores productivos internacionales únicos y valiosos, respectivamente. En el primer caso, si existen patrones de reducción de costes relevantes como las economías de escala y de experiencia, el aumento del nivel de operaciones que supone la internacionalización de la unidad empresarial implica una reducción de éstos (FAYERWEATHER, 1969; FAYERWEATHER y KAPOOR, 1975; FAYERWEATHER, 1982; HOUT, PORTER y RUDDEN, 1982). La evidencia empírica disponible en esta materia ha puesto de manifiesto dos tendencias características para obtener una ventaja relativa de costes (KOBIRIN, 1991): (a) las actividades que determinan una reducción de costes más apreciable son las de investigación y desarrollo y marketing y (b) las economías de escala constituyen el factor más relevante de reducción de costes en un entorno internacional. En el segundo caso, se localizan las actividades en las ubicaciones que presenten reducidos costes para los factores productivos implicados en éstas, entre los que destacan las materias primas –en algunas industrias el elemento crítico de la cadena de valor es el aprovisionamiento de primeros materiales para someterlos a procesos de manufacturación ulteriores, por lo que se requiere localizar esta actividad y aun la de operaciones y logística interna en ámbitos locales dotados de los recursos necesarios a bajo coste–, el trabajo –no sólo es relevante la cuestión del precio de la mano de obra directa en forma de salarios e indirecto a través del marco legislativo en materia laboral, sino también la de su aplicación en términos de flexibilidad funcional y geográfica– y la tecnología –en aquellos sectores donde la innovación es un factor estratégico de primer orden por sus repercusiones en el cliente final o por sus implicaciones de proceso en cuanto al condicionamiento de los costes de producción, el acceso a fuentes de conocimiento tecnológico de calidad y a niveles de precio moderados es esencial–. La reducción del nivel de costes relativo o absoluto es una fuente de competitividad empresarial muy relevante.
- ⁷ Partiendo de la consideración de las organizaciones como un conjunto de competencias distintivas, la unidad empresarial puede obtener una ventaja competitiva a partir del aprovechamiento eficiente de su *know-how*. Dicha utilización sobre una base más amplia de la inversión que ya se ha efectuado en los correspondientes recursos y capacidades, acumulados a través de un proceso paulatino a lo largo del tiempo, puede caracterizarse en dos sentidos: (a) aprovechamiento de forma convencional –la empresa puede emplear sus competencias ante nuevas situaciones del mismo modo que fueron aplicadas en el momento de su obtención (GRANT, 1991; HENNART, 1982; JACQUEMOT, 1990; VERNON, 1966)– y (b) aprovechamiento de nuevas formas –cuando una empresa se encuentra en un sector sin potencial de crecimiento, generándose fondos en el mismo que no es posible reinvertir en condiciones adecuadas de rentabilidad, se impone la entrada en otros sectores con mayor potencial o atractivo estructural donde se puede utilizar el conocimiento acumulado (PRAHALAD y HAMEL, 1990)–. Además del aprovechamiento de las competencias desarrolladas por la empresa a lo largo del tiempo, ya en el mismo sector o en otros sectores de nuevos países, es posible abordar una estrategia de internacionalización con la finalidad de obtener nuevos recursos y capacidades (ARGYRIS y SCHON, 1978; HEDBERG, 1981; NYSTROM y STARBUCK, 1984; HAMEL, 1991).
- ⁸ La primera es la que se produce entre individuos de similar condición social en términos voluntarios. La segunda es aquella que está determinada por relaciones de autoridad –gobierno, legislación, sindicatos, organizaciones coercitivas, etc.–. La tercera es aquel tipo especial de la anterior que tiene lugar en el ámbito de la empresa.
- ⁹ Los economistas neoclásicos, por entonces valedores de una incontestable teoría económica que había alcanzado ya cierto grado de desarrollo, defendían la eficiencia del sistema de precios como mecanismo de gobierno de las transacciones económicas y, en consonancia, condenaban la planificación económica por cuanto suponía el desplazamiento de aquél en su función asignativa. Sin embargo, su instrumental analítico no era capaz de explicar ni la existencia ni la dimensión de las empresas.
- ¹⁰ La Economía Neoclásica no detectaba la presencia de un mecanismo coordinador alternativo a los precios, incardinado en el propio orden económico de mercado como la empresa (ROBERTSON, 1923). Soslayaban, por tanto, la naturaleza de la empresa desde una perspectiva económica, esto es, su configuración como sistema de asignación de recursos (PENROSE, 1995). La incoherencia teórica quedaba definida: si la perfección de los precios estaba fuera de toda duda como elemento coordinador de las actividades económicas, tal y como convenían mayoritariamente los economistas, ¿cómo era posible su amplia sustitución por el poder dispositivo del empresario? (COASE, 1991), ¿qué determinaba la contrastación empírica de

que en muchos sectores de la economía la mano visible del mecanismo directivo reemplaza a lo que Adam SMITH refirió como la «mano invisible» de las fuerzas del mercado? (CHANDLER, 1977), ¿por qué la coordinación es la labor de los precios en un caso y del empresario en otro? (COASE, 1937). En un sentido más conciso, pero que connota más claramente la trascendencia teórica del problema que estaba siendo abordado: ¿por qué existen las empresas? Los economistas han dado respuesta a esta cuestión en tres formas: (a) perspectiva organizativa –la creciente necesidad de integración ante una economía altamente diferenciada, a partir de la división del trabajo (USHER, 1921; DOBB, 1928)–, (b) perspectiva conductista –la incertidumbre asociada a las actividades económicas supone el surgimiento de una clase especial, como el empresario, que asume y gestiona el riesgo, proporcionando seguridad al resto, los trabajadores, mediante el pago de un salario determinado (KNIGHT, 1921)–, y (c) perspectiva tecnológica –logro de economías de escala a partir, sobre todo, de la indivisibilidad de ciertos factores (KALDOR, 1934)–. Sin embargo, estos argumentos pueden ser criticados con cierta facilidad. En cuanto a la causa de índole organizativa, no cabe duda de que la división del trabajo ha dado lugar a una economía fuertemente descentralizada y que, por tanto, se requieren mecanismos de coordinación para el logro del fin productivo. No obstante, la integración no sólo puede configurarse en el ámbito directivo, sino también a partir del sistema de precios en el mercado. En definitiva, este enfoque sirve acertadamente para explicar la necesidad genérica de mecanismos de integración, pero no es en absoluto adecuado para elegir entre éstos, empresa o mercado. Por lo que se refiere a la aportación de KNIGHT, podemos argumentar que los servicios directivos también pueden ser vendidos en el mercado y que, por tanto, no tiene por qué relacionarse biunívocamente el ejercicio de funciones dispositivas con la existencia de una empresa. También es posible su canalización a través del mercado, como ocurre, por ejemplo, con los servicios productivos de prestación externa. El enfoque tecnológico es rebatido en similares términos: las economías de escala pueden ser movilizables no sólo en el ámbito directivo, sino también en el mercado. Si la economía a escala tiene su origen en la indivisibilidad de un factor productivo, nada impide que el rendimiento del mismo pueda ser vendido en el mercado a diferentes oferentes, superando en conjunto el tamaño mínimo eficiente y logrando la pretendida reducción del coste unitario de producción (SERRA, 1986; WILLIAMSON, WACHTER y HARRIS, 1975). Con anterioridad a la aportación de COASE, estos argumentos eran lógicamente consistentes y válidos para la determinación de la existencia de empresas, por cuanto requerían mecanismos de integración en la economía desde diferentes perspectivas que se reforzaban mutuamente. Empresa y mercado eran consideradas instituciones independientes. Los economistas entendían la primera como integradora de recursos y la segunda como asignadora de recursos, cayendo, por demás, en la incongruencia que suponía no considerar la integración como una forma de asignación. Cuando empresa y mercado son puestos al mismo nivel como sistemas de direccionamiento de recursos alternativos, estos planteamientos pierden su validez para explicar la existencia de uno u otro porque, simplemente, explican la de ambos. En definitiva, carecen de propiedades discriminantes al respecto. En este punto, se había logrado expropiar a la Teoría Económica dominante de los ingredientes analíticos que permitían justificar la existencia de empresas en el orden económico de mercado. Para cubrir este vacío intelectual, COASE (1937) introdujo el planteamiento de que la utilización del mercado genera costes que, en determinados casos, pueden ser eludidos por las empresas, adquiriendo éstas carta de naturaleza como mecanismos más eficientes de asignación de recursos.

- ¹¹ Los costes de organización de transacciones en el mercado requerían de contrapartida en el ámbito empresarial, puesto que, en caso contrario, estos planteamientos implicarían la desaparición lógica del mercado, de acuerdo con un criterio de eficiencia. En otros términos, esta Teoría había pasado la prueba que suponía justificar satisfactoriamente la existencia de empresas, pero necesitaba igualmente ser capaz de explicar las limitaciones al crecimiento de éstas (SERRA, 1986). Antes de entrar a exponer la aportación de COASE en este punto, investiguemos la posibilidad de que, al amparo de este nuevo marco analítico, pueda ser desechado el tratamiento convencional de la problemática del tamaño empresarial. Fundamentalmente, éste puede reducirse a que la tecnología condiciona el perfil particular de la curva de costes totales, correspondiendo el tamaño eficiente a aquel nivel que minimiza los costes de producción. Sin embargo, esta perspectiva tecnológica sólo sirve para justificar la existencia de un tamaño eficiente para establecimientos, pero nada indica con relación a que exista limitación alguna en la integración de éstos dentro de la misma empresa. Una gran empresa que desplaza totalmente el mercado, constituida por la colección de establecimientos productivos situados en su nivel eficiente, era consistente con el esquema económico neoclásico (SEGURA, 1993). La resolución de esta paradoja se relaciona con la existencia de costes de gestión en el ámbito empresarial, que vienen a representar los costes de utilización de este mecanismo de organización de transacciones. Este tipo de costes vendría dado por el fracaso del empresario en la asignación de los factores productivos a los usos de mayor valor y por el precio creciente de éstos conforme se incrementa el volumen de transacciones organizadas internamente. De acuerdo con esta perspectiva, el problema de la dimensión empresarial eficiente se reduce a una comparación marginal entre los costes de organizar una transacción en el mercado y en la empresa (COASE, 1937).
- ¹² El enfoque original puede ser formulado en los siguientes términos: los costes conectados a cada transacción dependen de las dimensiones críticas que la caracterizan y de la estructura de gobernación que la asuma. Sin embargo, operativizar este planteamiento requeriría igualmente determinar los factores básicos que definen cada estructura de gobernación. La

- Economía de Costes de Transacción atiende este requerimiento, postulando que el elemento distintivo fundamental viene dado por los tipos peculiares de contratos que son propios de cada mecanismo asignativo. De acuerdo con esta perspectiva, no es correcto afirmar que la empresa suplanta al mercado, sino que un tipo de contrato suplanta a otro tipo (CHEUNG, 1983). Por tanto, estos mecanismos son conceptualizados institucionalmente como formas contractuales específicas, concibiéndose la empresa como una unidad organizativa aglutinadora de un conjunto de contratos relacionados que presentan ciertas características comunes (ALCHIAN y DEMSETZ, 1972; JENSEN y MECKLING, 1976).
- ¹³ Sin embargo, debemos advertir que entre estos dos extremos existe un continuo de contratos que presentan un perfil peculiar respecto a las tres dimensiones consideradas. Surgen así formas de organización de transacciones de naturaleza intermedia a la empresa y al mercado, también denominadas de «cuasi-integración vertical» (BLOIS, 1972), de «cuasi-mercado» (ARROW, 1975) e híbridas (RUBIN, 1978).
- ¹⁴ Podría argumentarse que, dada la presencia irreductible de racionalidad limitada y oportunismo en los individuos, las posibilidades para mantenerse en un marco de contratación completa o en un tipo de contratación incompleta que no suponga la aparición de la empresa pasan por diseñar mecanismos que compensen la existencia de información incompleta o la asimetría informativa. En el primer caso, debería contemplarse la adaptación de los compromisos contractuales a situaciones distintas a las iniciales; en el segundo, deberían considerarse esquemas que permitan la armonización en la distribución de la información (GOLBERG, 1980). No obstante, estas soluciones siguen presentando desventajas comparativas con el sistema de asignación que supone la empresa. Las alternativas que han sido consideradas habitualmente para adaptar la contratación completa a la presencia de imperfecciones informativas, son la contratación de derechos contingentes y la contratación secuencial de mercado. En el primer caso, se determinarían los posibles estados de la naturaleza futuros que podrían acontecer y se establecerían para cada uno de éstos las obligaciones de las partes contratantes. En definitiva, supone forzar la creación contractual de «mercancías-opción» que en la realidad no suelen existir (ARROW, 1962). Sin embargo, surgen tres tipos de inconvenientes (WILLIAMSON, WACHTER y HARRIS, 1975; ARROW, 1974): racionalidad limitada en la previsión de las situaciones futuras o en el diseño de las medidas *ad hoc* más convenientes, coste prohibitivo de redacción de este tipo de contrato exhaustivo, y oportunismo en la ejecución a la hora de acordar qué tipo de eventualidad se está produciendo en un momento dado. En el segundo caso, la contratación se efectuaría una vez que la contingencia se ha materializado efectivamente, es decir, se renovaría continuamente la relación contractual de acuerdo con las imposiciones que determine la realidad. Sin embargo, aparecen problemas de coste de formalización contractual y aquellos relacionados con la rotación, especialmente graves en el ámbito de técnicas idiosincrásicas de producción (WILLIAMSON, WACHTER y HARRIS, 1975). Por lo que se refiere a la contratación incompleta de carácter no jerárquico, se han empleado algunas fórmulas activas de codecesión como el arbitraje, o mecanismos pasivos como las cláusulas de indexación en algunos contratos. Sin embargo, este tipo de medidas presenta un ámbito de aplicación muy reducido en condiciones de eficiencia. Después de todo, se requiere la solución que supone dejar en manos de una de las partes contratantes poder de decisión, dentro de ciertos límites, para establecer la contrapartida contractual ante cada nueva situación que dictamine el entorno (SIMON, 1951) y de cara a la compensación de la asimetría oportunista que pueda surgir (ALCHIAN y DEMSETZ, 1972; WILLIAMSON, WACHTER y HARRIS, 1975), atenuando además la dispersión informativa mediante cierto grado de centralización en el proceso de toma de decisiones (ARROW, 1974).
- ¹⁵ Esta clásica tipología propuesta por Williamson (1985) parece olvidar los costes de información, esto es, los relacionados con la identificación, contacto y evaluación de las contrapartes contractuales (MILGROM y ROBERTS, 1992).
- ¹⁶ En definitiva, se configura un monopolio bilateral, debiendo afrontarse la resolución de la problemática particular que lo caracteriza, esto es, la distribución de beneficios (MACHLUP y TABER, 1960).
- ¹⁷ Este tipo de activos estratégicos está sometido a la denominada la paradoja de la información, según la cual, para que el comprador pueda valorar el objeto de la transacción deberá conocerla pero, si esto sucede, ésta ya habrá perdido su valor y el comprador no estará entonces dispuesto a adquirirla puesto que, de hecho, habrá pasado ya a poseerla (ARROW, 1962). En el supuesto de que el vendedor de ésta no permitiese el acceso a la misma para su valoración, tratando de describirla en términos generales, el comprador estará dispuesto a pagar un menor precio por ella por lo que, en todo caso, la empresa obtendría mayor valor aprovechando sus intangibles y competencias distintivas en los mercados internacionales a partir de la internalización (WILLIAMSON, 1973). Otra fuente de especificidad viene dada porque para que estos activos intangibles y competencias distintivas puedan desplegar todo su valor, la empresa receptora en una relación de mercado debe efectuar inversiones específicas en instalaciones, activos humanos, etc. (KLEIN, CRAWFORD y ALCHIAN, 1978). Tales inversiones apenas tendrán valor en el supuesto de que la empresa principal retire los intangibles y competencias, por lo que aquélla estará interesada en una relación a largo plazo, surgiendo así un monopolio bilateral, sometido a la problemática del reparto de beneficios (BLAIR y KASERMAN, 1983). En la medida que exista oportunismo (DEWATRIPONT y SEKKAT, 1991) y problemas de información, como puede ser la medición del rendimiento de la empresa receptora (KLEINDOFER y KNEIPS, 1982), la estructura contractual diseñada no será viable, debiendo recurrirse de nuevo a la internalización (KLEIN y LEFFLER, 1981).

- 18 La existencia de importantes costes de transacción vinculados al mercado en los procesos de internacionalización empresarial no completa el análisis contractual, puesto que es necesario considerar los costes involucrados en la internalización, determinando así los límites de la propia organización multinacional.
- 19 La justificación de esta aseveración requiere reparar en las propiedades informativas de la organización empresarial jerárquica. Su utilización puede justificarse fundamentalmente por el ahorro de canales de información que implica. Suponiendo que debieran coordinarse los esfuerzos de un colectivo constituido por m individuos, se requerirían $1/2 (m^2 - m)$ canales en ambos sentidos, en tanto que en presencia de un coordinador central el número se reduciría a m (JACQUEMIN, 1987). No obstante, conforme la dimensión aumenta desaparecen estas positivas propiedades para dar lugar a la pérdida del control informativo por tres motivos. En primer lugar, surge racionalidad limitada en el procesamiento de información de forma que, en un determinado punto, no es posible que un único individuo se haga cargo de más canales de información, debiendo recurrirse a un tipo de organización piramidal en la que surjan centros de coordinación que, a su vez, se ocupan de otros, incrementándose de esta forma el número de soportes de comunicación, aunque sin alcanzar la cifra que supone la organización cooperativa (WILLIAMSON, 1967). En segundo lugar, la interposición de niveles jerárquicos adicionales supone disminuir la precisión y fiabilidad de los datos gestionados (WILLIAMSON, 1967). En tercer lugar, este tipo de distorsiones y deformaciones de los mensajes que circulan, supone una forma de información imperfecta que puede ser aprovechada por el oportunismo individual en la toma de decisiones, dando lugar a costes de agencia (WILLIAMSON, 1983). En definitiva, las dos hipótesis conductuales básicas que orientan la investigación contractual, racionalidad limitada y oportunismo, matizan en gran medida el análisis del mecanismo jerárquico como elemento coordinador formal de las empresas.
- 20 De esta forma, se evita que los individuos tiendan a centrarse en los problemas operativos más que estratégicos como consecuencia de su racionalidad limitada.
- 21 En la estructura funcional no existe un fin organizativo común, por lo que se incentiva la persecución oportunista de objetivos secundarios en cada uno de los departamentos.
- 22 Evitando así que los recursos se encuentren dados para cada departamento, para que exista la posibilidad de reasignaciones estratégicas en función de los objetivos perseguidos.
- 23 La mayor parte de las investigaciones empíricas realizadas soportan la tesis de la superior eficiencia organizativa de la forma multidivisional (ARMOUR y TEECE, 1978; HILL, 1985; HOSKISSON y GALBRAITH, 1985; STEER y CABLE, 1978; TEECE, 1981b).
- 24 Estos argumentos vienen dados por la literatura sobre estrategias de integración vertical. La expansión internacional mediante fórmulas de mercado supone una relación vertical (BLAIR y KASERMAN, 1983).
- 25 Cuando las ventajas específicas son elevadas pero no existen ventajas de localización, la empresa explota sus activos intangibles y competencias distintivas a partir de procesos de diversificación, concéntrica o conglomeral, o de integración vertical, hacia delante o hacia atrás. Cuando sólo existen ventajas de localización, sin que medie la presencia de factores valiosos propios de la empresa, se impone una deslocalización orientada a racionalizar la cadena de valor empresarial, sin que ello suponga un despliegue competitivo internacional. Finalmente, cuando no existen ni ventajas específicas ni de localización, la unidad empresarial debe mantenerse en estrategias domésticas orientadas en mayor o menor medida al crecimiento.
- 26 Por el contrario, cuando los costes de transacción involucrados son medios o bajos y las exigencias estratégicas medias o reducidas es preferible aplicar mecanismos híbridos y de mercado, respectivamente.
- 27 El Paradigma Ecléctico de Dunning no considera las distintas alternativas en la estrategia corporativa distintas a la internacionalización –**figura 4**–. Tampoco tiene en cuenta las consideraciones estratégicas para la elección de la forma de acceso a los mercados exteriores –**figura 5**–.
- 28 La ventaja de localización no es tenida en cuenta en este trabajo. En términos medios, no parece probable que las empresas cometan errores sistemáticos en las decisiones de ubicación en el exterior.
- 29 La diferencia entre la medida utilizada y ROA sólo viene dada por el numerador del índice. Nuestra medida sólo incorpora el margen bruto total o beneficio de explotación, mientras que ROA incorpora el beneficio neto –después de intereses e impuestos–. No obstante, esta última variable no está disponible en la base de datos utilizada.
- 30 El autor desea hacer constar su agradecimiento a la Subdirección de Estudios del Ministerio de Industria por facilitar el acceso a la base de datos de dicha Encuesta para la realización del presente trabajo.
- 31 La interpretación del porcentaje de errores de clasificación dentro del grupo de empresas que emplean la fórmula de inversión directa se debe a la confusión con empresas internacionalizadas que no la utilizan, ya que los valores para los factores específicos son similares, mientras que sólo difieren en los costes de transacción.