

“La internacionalización de las empresas españolas. El offshoring como modo de entrada”

de Matías Batalla, David
Candidato a Doctor en Economía y Dirección de la Empresa
Universidad de Alcalá
Calle Diego de Urbina 2, 7D, Alcalá de Henares (Madrid)
28805
679 577 331
daviddematiasbatalla@outlook.es

Resumen- El trabajo se adentra en el análisis de la internacionalización de las empresas españolas bajo el prisma del paradigma ecléctico, el cual se somete a supervisión y a una extensión debido a los nuevos factores de los negocios internacionales. Tras analizar el modelo OLI del paradigma ecléctico, se realiza una versión extendida del mismo, donde se introduce entre otras la variable offshoring. Tras describir que es el offshoring y sus motivaciones, se lleva a cabo un análisis de las causas que motivan la realización de este tipo de inversión directa extranjera en las multinacionales españolas, por medio de los datos obtenidos de 166 empresas españolas. En último lugar se analizarán que factores empresariales influyen en la realización de este modo de entrada en mercados internacionales y se modelizará, para así obtener un modelo predictivo.

Palabras clave: empresas multinacionales, inversiones directas extranjeras, offshoring, paradigma ecléctico, OLI

JEL: M16

1. Introducción

La rápida y extensa expansión de la globalización de las actividades económicas en las últimas décadas ha aumentado el amplio abanico de posibilidades de realizar actividades en el exterior, ya sean productivas o de servicios. Debido a la profunda crisis global que está experimentando la economía mundial desde el año 2008, y con especial atención al caso de la

economía española por sus características, la solución para muchas compañías españolas (entre ellas, muchas pequeñas y medianas empresas), es la internacionalización de sus actividades, que es una oportunidad o, en ocasiones, la única vía para sobrevivir. Mientras que tradicionalmente dicha decisión ha estado empujada por algunas situaciones tales como superar la saturación del mercado español [1], seguimiento de clientes, acceso a nuevos activos específicos del nuevo mercado, aseguramiento del aprovisionamiento de los recursos clave, diversificación de riesgos, explotación de los activos intangibles de la empresa e incluso en algunos casos se ha justificado para mejorar la rentabilidad de la empresa, a día de hoy se antoja necesaria para poder seguir compitiendo, debido, entre otras razones, a la baja demanda interna de España [2][3][4].

El futuro fortalecimiento de la economía española exige una serie de medidas, que están siendo llevadas a cabo a través de diversos planes de acción, con la finalidad de obtener en primer lugar un país solvente, sólido, avanzado, dinámico e innovador, que compita a nivel internacional con marcas nacionales fuertes, inclusive siendo muchas de ellas líderes de sectores estratégicos y claves a nivel mundial (financiero, eléctrico, energías renovables, telecomunicaciones, construcción, ingeniería y concesiones, transporte ferroviario, moda y turismo). Por este motivo, el sector internacional de la economía española debe ser considerado como un vector clave para la misma -las previsiones de crecimiento de la demanda interna son escasas-, como así lo recogen los diferentes planes de activación de nuestro país que han sido diseñados desde el comienzo de la crisis.

2. El desarrollo de las empresas multinacionales y su marco tratamiento teórico

El principio de la segunda mitad del s. XX se caracterizó por una marcada reestructuración económica de países y empresas, circunstancia que hizo que muchos académicos

contemporáneos incrementaran la atención sobre la temática de las multinacionales y las variables país que puedan afectarlas. Desde inicios de los años setenta, la economía mundial estuvo marcada por numerosos “shocks” que tuvieron efectos dramáticos sobre el nivel de distribución de la actividad económica internacional. Los hechos económicos más importantes de dicha década fueron los altos precios del petróleo y sus derivados, las políticas gubernamentales anti-inflación, rigideces institucionales y las deficiencias en el sistema financiero internacional. No obstante, mirándolo desde otro punto de vista más positivo, las anteriores circunstancias puede ser vistas como los catalizadores del cambio. La emergencia de una nueva sociedad industrial, la generación de nuevos avances tecnológicos y los cambios en la demanda de los consumidores tuvieron un fuerte impacto en la década de los setenta y los ochenta.

La respuesta de muchas naciones industriales ante estos cambios fue sincronizada. Donde los ajustes sobre los costes fueron bajos, éstos pudieron ser adecuadamente absorbidos por la producción y los beneficios de la reestructuración fueron sustanciales. Esto no habría sido posible si los países occidentales hubieran seguido con sus políticas e instituciones rígidas, ya que hubiesen dificultado sobre manera la adopción de una nueva sociedad. Gracias a los ajustes y reformas llevadas a cabo por los países, los obstáculos en la asignación de recursos fueron minimizados.

Al igual que ocurre con otros muchos conceptos, las definiciones disponibles sobre el sistema económico son muy numerosas. Un buen número de ellas coinciden prácticamente en lo esencial, pero otras tienden a subrayar algunos aspectos diferenciales o parten de posiciones ideológicas claramente divergentes. A pesar de ello, y en lo que sí que coincide la inmensa mayoría de las definiciones, es que con gran frecuencia se afirma que la actividad económica y las decisiones sociales que se toman al respecto giran alrededor de las respuestas que puedan

darse a tres preguntas clave: (1) ¿qué producir?, (2) ¿cómo producir? y (3) ¿para quién producir? El marco general en el que se desenvuelve la actividad económica de un determinado país constituye su sistema económico y puede definirse como “el conjunto de principios, instituciones y normas que traducen el carácter de la organización económica de una determinada sociedad” [5]. Dicho sistema económico exigirá no sólo la aceptación de un conjunto de principios, sino la aprobación o adopción de una serie de decisiones básicas, incluyendo desde la definición de los derechos de los distintos agentes sobre las cosas hasta los mecanismos que se consideran más adecuados para asignar los recursos¹.

A nivel teórico, todos los nuevos cambios en el entorno provocaron un fuerte impacto en la elaboración de distintas teorías concernientes a la producción internacional, al desarrollo de las inversiones directas extranjeras y al crecimiento de las empresas multinacionales, nuevas aportaciones, impulsadas por Hymer [6]. A partir de entonces, se produjo una creciente ola de nuevas teorías sobre las empresas multinacionales, desde numerosos puntos de vista, como la microeconomía [7], la mesoeconomía [8] y la macroeconomía [9]. Pero el de mayor transcendencia fue el aportado por los teóricos de la economía de la empresa [10] [11] en su vertiente más general, que explicaba por qué las empresas llevaban a cabo su producción internacional. Sus planteamientos supusieron un cambio hasta la fecha, puesto que cambian el foco de interés desde la práctica convencional de las inversiones directas extranjeras a nivel país al nivel de la institución que realiza dicha inversión; es decir, la empresa multinacional. El argumento esencial de la teoría de la internacionalización bajo este enfoque económico de la empresa es que el objetivo de la compañía es maximizar el beneficio internalizando sus mercados intermedios (normalmente los mercados para los activos intangibles, como la tecnología, el *know-how*, las marcas, etc...) a través de las fronteras nacionales para hacer frente por sí misma a las imperfecciones del mercado, como las externalidades de los bienes

¹ Cuadrado Roura, J.R. (2001). “Política económica. Objetivos e instrumentos”. Mc Graw Hill, 2ª edición, pp.22-23.

públicos asociados con el precio de los productos intermedios, la escasez de mercados futuros, la información asimétrica existente entre compradores y vendedores, la intervención gubernamental en forma de barreras de entrada o la aplicación no efectiva del sistema nacional de patentes.

El origen y desarrollo de la teoría ecléctica en 1976 procedió tanto de la teoría económica general como de la teoría económica de la producción internacional, junto con la combinación de una serie de factores específicos de un país determinado que influyen sobre la localización de las inversiones directas extranjeras [12] [13]. La falta de un modelo de internacionalización de la producción (o actividad empresarial) basado en las inversiones directas en el extranjero generó un gran interés sobre las premisas del paradigma ecléctico, ya que las teorías desarrolladas hasta entonces acerca de la internacionalización empresarial, en su gran mayoría de manera parcial, no proporcionaban una solución completa e idónea. Dunning [14] proporcionó una solución holística a la falta de interés hacia las inversiones directas en el exterior como forma de internalizar la actividad de las empresas fuera de las fronteras nacionales, transfiriendo los recursos propios desde el mercado local al internacional.

Bajo la influencia económica previamente resumida fue resumida por en el punto 3 el autor británico J.H. Dunning [15] [16] [17] [18] desarrolló el paradigma ecléctico, que es la base de mi planteamiento doctoral. El marco conceptual dado por el paradigma ecléctico representa una mejora de la aproximación dada por los anteriores autores, destacando sobre todas las demás la teoría de los costes de transacción, incluyendo en la misma los factores “*core*” de las empresas y los factores de localización.

Ecléctico literalmente significa “cogido de varias fuentes” y el paradigma (también conocido como modelo OLI) que desarrolla J.H. Dunning no es más que una integración de las demás

teorías clásicas de internacionalización de la empresa (con fecha anterior a 1980) resumidas en el punto anterior de este trabajo, pero que gracias a su característica ecléctica ha sido reconocido como el modelo de internacionalización de empresas más relevante y completo de los desarrollados hasta ahora: las ventajas competitivas (O) las obtiene de la teoría relativa a las empresas (teorías de los recursos y capacidades); las ventajas de localización (L) de las teorías relacionadas con las características de los países receptores [19] [20]; y las ventajas de internalización (I) de las teorías basadas en la imperfección de los mercados (teoría de los costes de transacción).

3. El paradigma ecléctico extendido. De OLI a OLIM

A la vista de las aportaciones de algunos académicos [21] [22] [23] [24] [25] [26] [27] puedo ver deficiencias o un paradigma incompleto. De la ardua tarea de la revisión de sus obras y de analizar la realidad empresarial, se puede llegar a la conclusión que el paradigma ecléctico de Dunning puede ser extendido con el fin de ser más completo y real, acorde con los tiempos que estamos viviendo. Una de las situaciones que el modelo OLI no llega a explicar es la forma bajo la cual las empresas penetran (a través de IDE) en los nuevos mercados, ya que Dunning desarrolló el modelo bajo la perspectiva única de la filial, etapa del proceso de internacionalización que se representaría por la letra "M" (del inglés *modes of entry*).

Esta nueva variable, como se menciona en el párrafo superior, es la forma de entrada a nuevos mercados, representada por la letra **M** (del inglés "*modes of entry*"). Bajo esta nueva variable, tengo en consideración la colaboración o cooperación entre empresas a la hora de hacer frente a una inversión en un entorno no doméstico, así como otros tipos de IDE bajo la dirección de la propia matriz, considerándose también estas inversiones como filiales. El paso que doy de extender el modelo OLI tiene su lógica, ya que una vez que has decidido que el país es adecuado para realizar la inversión, hay elegir el modo bajo el que se va a hacer efectiva

dicha inversión. Dunning no contemplaba este paso, pues para él la única opción era la creación de una filial (productiva). Lo más parecido, estratégicamente hablando a este punto, que plantea Dunning es el porqué de la entrada en un nuevo mercado exterior, resumiéndose en: resource seeking, market seeking, efficient seeking y strategic asset seeking.

Una de las extensiones más notorias del modelo OLI que ha tenido lugar hasta la actualidad ha sido la desarrollada por Guisinger (2001) en su obra *"From OLI to OLMA: Incorporating higher levels of environmental and structural complexity into the Eclectic Paradigm"*. Guisinger introduce dos nuevas variables al paradigma ecléctico: "M" como modos de entrada y "A" como *"geovalent adjustment"*. Por otra parte, considera la variable "I" como redundante en el modelo y la elimina, obteniendo por su consiguiente su modelo OLMA. A partir del trabajo de Guisinger, algunos autores han seguido su propuesta a la hora de estudiar la internacionalización de las empresas y los factores que influyen a la hora de decidir el tipo de IDE que se ha de realizar [28] [29] [30], Estos últimos se adentran en el estudio de los negocios internacionales a través de los factores que determinan la forma de entrada a nuevos mercados, determinados tanto por factores económicos como sociales, donde se ha de tener en cuenta la influencia de las instituciones locales a la hora de formular la estrategia de entrada, además de todos los factores internos de la empresa.

El modelo propuesto por Guisinger puede ser debatido y desde mi punto de vista lo hago, en cuanto a que no introduce la variable internalización (I) y las ventajas que esta variable produce cuando una empresa internacionaliza sus actividades. De acuerdo con los trabajos empíricos basados en la teoría de los costes de transacción [31], la elección entre un tipo de estrategia de entrada y otra puede venir condicionada por las ventajas provenientes de la internalización de las actividades. Por ello, no debemos plantear un modelo de internacionalización sin incluir dicha variable. Guisinger y los demás autores anteriormente

citados no hacen más que seguir la corriente teórica de las *escuelas del management y la estratégica*, que admiten la existencia de un entorno dinámico y de nuevas variables que surgen como estratégicas en la toma de decisiones, como son las decisiones de los *managers* o gerentes, que eran ignoradas por los autores más clásicos y por el propio Dunning.

Sus estudios sobre la diversificación de las corporaciones multinacionales resaltaron la poca atención puesta, tanto conceptual como teóricamente, en el análisis de la diversificación de las empresas multinacionales y su gestión [32]. En este artículo se propone un nuevo paradigma basado en la gestión que recoja varias de las características más importantes de la empresa multinacional aún no exploradas en la ciencia del estudio de la internacionalización de las empresas. Cualquier paradigma aplicable a la investigación de las empresas multinacionales diversificadas debe, bajo su punto de vista, *“incorporar un acercamiento diferenciado según sea la empresa, los países y las funciones, y proveer de la suficiente flexibilidad para los diferentes relaciones comerciales entre las múltiples dimensiones bajo las que son realizadas”* (p.146).

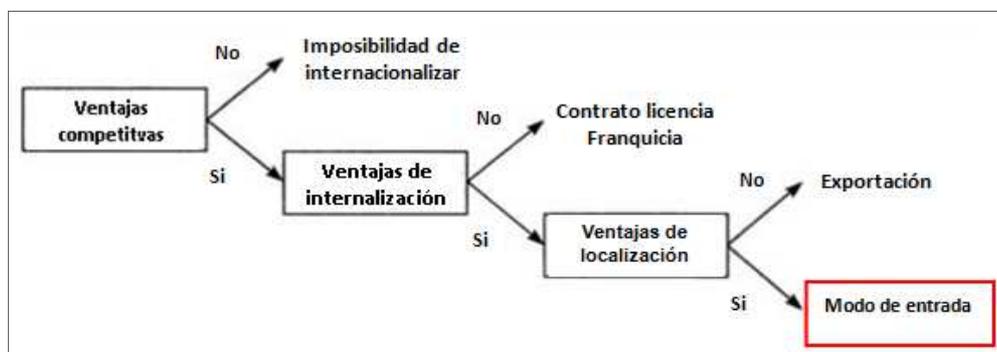
El concepto de entorno complejo es muy familiar entre los teóricos de la literatura organizacional. Estudios publicados en la última década del siglo pasado han usado este concepto en la explicación de algunos comportamientos de la empresa multinacional [33] [34]. Tatiana Kostova y Srilata Zaheer han utilizado el término para sus estudios de la legitimidad organizacional. Por ejemplo, ellas manifiestan que *“la complejidad del entorno de la empresa multinacional está reflejada en los múltiples dominios del entorno institucional y en la multiplicidad de los entornos institucionales a los que se enfrentan cada día las firmas multinacionales”* [35]².

² Guisinger, S (2001). “From OLI to OLMA: incorporating higher levels of environmental and structural complexity into the eclectic paradigm”.

Pero no sólo académicos del área de la empresa se han servido de la complejidad del entorno para la introducción de nuevas variables que afectan a la toma de decisiones de la empresa, sino que también los economistas han utilizado el concepto. Douglas C. North, pionero en el campo de los economistas institucionales [36], es quizá el académico más famoso que usa la complejidad del entorno. El mismo North va más allá e introduce la distinción en el mismo entorno entre las instituciones y las organizaciones (competidores, proveedores y clientes). North, sin embargo, no profundiza en las diferencias existentes entre los entornos internacionales y domésticos.

Por lo que como se viene diciendo en este trabajo de investigación, reforzado por estudios precedentes, la complejidad tanto del entorno micro como del macro de la empresa ha ido aumentando con el paso del tiempo, por lo que desde mi punto vista es necesario, y por eso lo incluyo en este apartado, un nuevo o más extendido planteamiento del proceso de internacionalización de la empresa. Y lo hago bajo mi “modelo OLIM”.

Ilustración 1. El modelo OLIM



Fuente: Adaptado de Eschlbeck (2006, p. 233) y elaboración propia.

Se ha demostrado tanto teórica como empíricamente a lo largo de las últimas décadas que existen varias posibilidades de entrar en un mercado bajo inversión directa, ya sea a través de un crecimiento interno (filial propia) o de un crecimiento externo (alianzas con otros competidores). Esta realidad quiero plasmarla en el replanteamiento del paradigma ecléctico

con la incorporación de la nueva variable de decisión “*Modos de entrada*”, como puede verse en la Ilustración 1, que representa el modelo OLIM que defiende.

A diferencia de Dunning, yo contemplo, en línea con Gusinger, las diferentes posibilidades bajo las que se puede dar una inversión directa extranjera. Así pues, de este modo, reconociendo que no sólo existen las filiales de producción como único modo de inversión, se introduce en el modelo el resto de modos de entrada bajo inversión directa extranjera, por lo que hay cinco tipos: (1) filiales comerciales/producción, (2) offshoring, (3) greenfield investment, (4) international joint ventures y (5) fusiones y adquisiciones internacionales.

4. El offshoring

Como se ha comentado en el apartado anterior, un modo de entrada a un mercado internacional a través de inversión directa extranjera es el offshoring. Este tipo de modo de entrada aparece gracias a la desintermediación de los procesos de negocio, de las aplicaciones de la tecnología de información y las funciones administrativas de los negocios, así como posteriormente su deslocalización, convirtiéndose en una práctica empresarial comúnmente aceptada [37]. El offshoring se refiere al proceso de suministro de cualquier actividad de negocio, proceso o función dando cobertura a las actividades locales y/o globales de la empresa desde una localización situada en otro país.

A pesar de que la palabra offshoring se relaciona habitualmente con las actividades de las tecnologías de la información (India es el ejemplo más claro), no es la única actividad empresarial que es ó puede ser objeto de deslocalización, sino que también envuelve a otras tareas empresariales como la creación y desarrollo de productos, ingeniería, investigación y desarrollo (R&D) y diseño del producto [38] [39] [40] [41] [42]. Esto se debe a una mejor cualificación de la mano de obra a nivel global, existiendo áreas geográficas caracterizadas por

una serie de habilidades concretas (habilidades de las tecnologías de la información en la India). La implementación de la estrategia offshoring se puede confundir con la práctica extendida del *outsourcing*, pero mientras en esta última la empresa subcontrata la actividad a terceros (*external offshoring*), el offshoring consiste en la creación de filiales propias en otros países (*internal offshoring*).

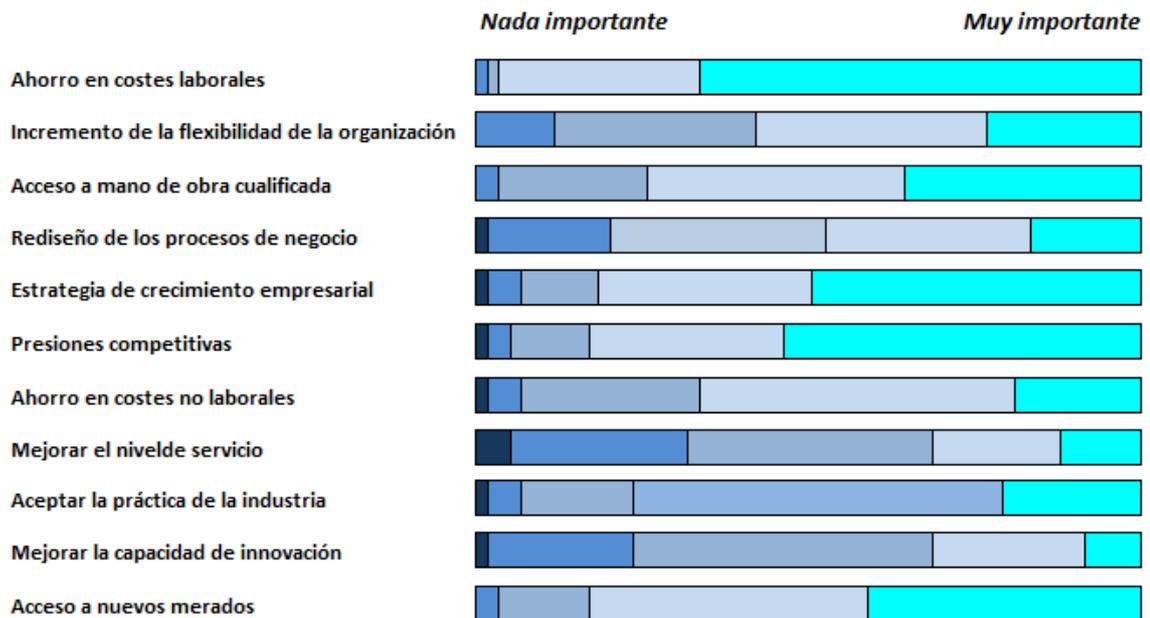
La extensa literatura existente sobre los factores determinantes del uso de estrategias de offshoring ha permitido comprobar no únicamente que los factores externos son los que determinan o influyen en el uso de este tipo de estrategia, sino que también existe una serie de determinantes internos. Diversas han sido las teorías que han llevado a cabo estudios para justificar dicha prácticas, de las que destacamos la *teoría de costes transaccionales* [43] y la *teoría del aprendizaje organizacional* [44]. Como las otras estrategias que lleva a cabo la empresa, la decisión de ejecutar un offshoring depende de multitud de factores y está relacionada con diferentes objetivos en función del tipo de compañía, tipo de sector, factores del entorno local donde establecer la filial, propósitos de la dirección... A pesar de ello, a continuación se recogen los principales “*drivers*” que influyen a la hora de efectuar una estrategia offshoring:

- Ahorro en costes laborales
- Otro tipo de ahorro en costes
- Acceso a personal cualificado
- Acción que forma parte de la estrategia de crecimiento de la empresa
- Presiones competitivas
- Mejorar los niveles del servicio
- Rediseñar los procesos de negocio
- Incrementar la velocidad de respuesta al mercado
- Adoptar prácticas de la industria

- Acceso a nuevos mercados

Las razones que llevan a las empresas multinacionales españolas a realizar este tipo de estrategia ha sido estudiada mediante datos primarios extraídos de una encuesta realizada a estas empresas, obteniendo los siguientes resultados:

Ilustración 2. Factores relevantes para la empresa española a la hora de realizar de offshoring



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del SPSS

De acuerdo con la comparación de las distintas medias pertenecientes a cada uno de los factores que empujan a realizar la estrategia de offshoring en un mercado internacional recogidos en la encuesta, el mayor motivo es el ahorro de costes (4,51), seguido por las presiones competitivas (4,30), por la propia estrategia de crecimiento de la empresa (4,19), el acceso a nuevos mercados (4,16) y el acceso a mano de obra cualificada (4,00). Entre los motivos menos importantes se encuentran mejorar el nivel de servicio (3,06), mejorar la capacidad de innovación (3,13), rediseñar los procesos de negocio (3,40), incrementar la

flexibilidad de la organización (3,73), ahorrar en costes no laborales (3,76) y la aceptación de la práctica por parte de la industria en su conjunto (3,89).

5. Metodología

5.1. Población y tamaño de la muestra

La población objeto de estudio en **mi** investigación se caracteriza por ser empresas españolas internacionalizadas bajo inversión directa extranjera (IDE) y dentro de la misma el estudio en este artículo se centra en las que han realizado en alguna ocasión una IJV. No es posible cuantificar el número total de empresas españolas con IDE al no existir una base de datos consolidada. Para obtener información y un número aproximado de empresas con IDE **he** acudido a las listas de empresas que publica el ICEX con inversiones en países extranjeros, aunque desde el mismo organismo se afirma que no las recogen a todas. De esta prospección he obtenido un total de 2750 empresas, a las que se les ha enviado de manera electrónica un cuestionario. De todas, 166 empresas lo han respondido de manera correcta y se han identificado 104 empresas que han realizado en al menos un ocasión una IJV.

5.2. Objeto de estudio

Dado el marco conceptual presentado en el apartado 2 de este trabajo acerca del proceso de internacionalización de las empresas multinacionales, la presente investigación tiene como objetivo determinar algunos factores influyentes a la hora de realizar offshoring como modo de entrada a un mercado internacional. De esta manera se intentan fortalecer aún más las bases que defienden a este tipo de inversión como una de las vías más importantes de emisión de flujos de inversión, con la consecuente incorporación al modelo OLIM.

El objetivo final será, en base a los resultados obtenidos una vez contrastadas cada una de las hipótesis, lograr un modelo de predicción de las inversiones offshoring, característico de las

empresas multinacionales españolas, con la posibilidad de extrapolarlo a empresas de otra nacionalidad y crear debate y controversia.

5.3. Recogida y tratamiento de datos

El envío de los cuestionarios tuvo lugar desde finales del mes de noviembre de 2013 hasta principios del mes de marzo de 2014, entre los cuales se realizó tres oleadas de envíos. Los cuestionarios contestados fueron llegando desde inicios del mes de diciembre de 2013 hasta mediados del mes de marzo de 2014, hasta obtener las 166 encuestas respondidas sobre las que realizamos este estudio.

La contrastación de las hipótesis se realizará por medio de una regresión logística, siendo muy útil para poder predecir la presencia o no de empresas españolas en el exterior mediante la estrategia offshoring. Para realizar este análisis se necesitará una variable cualitativa dicotómica (variable dependiente) y un conjunto de variables cualitativas y/o cuantitativas (variables independientes), con el objetivo de estimar la probabilidad de ocurrencia de la variable dependiente a partir de las variables independientes. La probabilidad de que una empresa pertenezca a cada una de las dos subpoblaciones (realiza o no realiza la estrategia offshoring) viene dada por:

$$P[Y=1/x_1, x_2, \dots, x_k] = \frac{1}{1+e^{-(\beta_0+\beta_1X_1+\dots+\beta_kX_k)}}$$

5.4. Hipótesis

H8: La experiencia previa ocasionada por las exportaciones influye positivamente en la realización de las inversiones denominadas “offshoring”

Partiendo de la escuela de Uppsala, se presupone que a mayor experiencia previa proporcionando tanto por exportaciones como por otro tipo de contrato internacional, las

empresas se decantarán en mayor medida por invertir, ya que tienen un conocimiento sobre los mercados internacionales mayor, y asumirán menos riesgos.

H9: El mayor endeudamiento de una empresa influye positivamente a la hora de acudir al offshoring como modo de entrada a un mercado internacional

Un mayor nivel de endeudamiento de la empresa hará que por motivos de costes, se deslocalice ciertas actividades a otros países, pero que debido a la importancia de las mismas, sigan siendo controladas directamente por la empresa, realizando pues offshoring en lugar de outsourcing.

H10: La pertenencia a un conglomerado de empresas influye positivamente en la realización de offshoring

Aquellas empresas que pertenezcan a un conglomerado de empresas se verán respaldadas y tendrán menor riesgo financiero a la hora de tomar la decisión de invertir en el exterior. Por ello, y para que en su conjunto los costes sean menores y ganar en competitividad global, perteneciendo a un conglomerado o cluster la probabilidad de que una empresa realice offshoring es mayor que cualquier otra empresa que sea independiente.

6. Análisis y discusión de los datos

Observando detalladamente las tres hipótesis se obtiene que las variables independientes que tratan de explicar el comportamiento de la variable dependiente dicotómica (probabilidad de internacionalización de la empresa mediante offshoring) son: (1) empresa exportadora, (2) pertenencia a un conglomerado de empresas y (3) el nivel de endeudamiento de la empresa. Las tres variables estarán representadas por los valores obtenidos de la muestra de la siguiente forma: (1) empresa exportadora, (2) pertenencia a conglomerado y (3) ratio de endeudamiento, respectivamente.

En primer lugar se hallan las estadísticas de manera individual de cada una de las tres variables explicativas, obteniendo los resultados que se muestran en la tabla de abajo.

Tabla 1. Estadísticos de la muestra

	N	Media	Desviación Típica	Error Típico de la media
Empresa exportadora	164	0,51	0,501	0,039
Pertenencia a conglomerado	160	0,36	0,482	0,038
Ratio de endeudamiento	158	2,42	0,960	0,076

A pesar de haber sido 166 empresas las que han contestado satisfactoriamente a la encuesta, para la primera variable (empresa exportadora) solo ha habido 164 respuestas correctas, mientras que para las otras dos (pertenencia a conglomerado y ratio de endeudamiento) también han sido 164 empresas las que han contestado correctamente.

El siguiente paso es averiguar si las tres variables independientes son significativas individualmente, en este caso para un nivel de 95%.

Tabla 2. Prueba de la muestra^{3 4}

	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencias de medias	I.C. Limite Inferior	I.C. Limite Superior
Empresa exportadora	13,082	163	0,000	0,512	0,43	0,59
Pertenencia a conglomerado	9,509	159	0,000	0,363	0,29	0,44
Ratio de endeudamiento	31,751	157	0,000	2,424	2,27	2,57

Como indica la tabla de la prueba de la muestra, todas y cada una de ellas son significativas individualmente realizando la prueba *t* de Student, por lo que podemos seguir con el análisis con el objetivo de modelizar el comportamiento de las empresas que eligen offshoring como modo de entrada en un mercado internacional. Por eso, tras analizar brevemente cada una de las variables independientes que han de servir como base para contrastar las hipótesis planteadas anteriormente, hay que introducirlas en un modelo (en este caso de regresión lineal múltiple) para verificar su influencia sobre la variable dependiente.

³ Valor de prueba = 0

⁴ 95% Intervalo de confianza para la diferencia

Como para realizar un análisis de regresión logística se debe de tener en cuenta que ha de haber una dependencia entre la variable dependiente y las independientes, en primer lugar se realizan las pruebas de la chi-cuadrado, obteniendo los resultados que muestra la siguiente tabla.

Tabla 3. Pruebas chi-cuadrado

	Empresa exportadora			Perteneencia a conglomerado			Ratio de endeudamiento		
	Valor	gl	Sig.	Valor	gl	Sig.	Valor	gl	Sig.
χ^2 Pearson	9,006	1	0,003	10,282	1	0,001	21,392	4	0,000
R. verosimilitud	9,099	1	0,005	10,852	1	0,002	22,358	4	0,000
Asociación lineal	8,951	1	0,003	10,218	1	0,001	14,650	1	0,000
Casos válidos	164			160		0,001	158		

Para la primera variable independiente (*empresa exportadora*), el valor del estadístico ji-cuadrado de Pearson es de 9,006 y con un grado de libertad muestra una significación de 0. Esto significa que la dependencia es significativa, es decir, que el offshoring depende de las exportaciones. Esto queda corroborado por la razón de verosimilitud (9,099) y por la asociación lineal (8,951). En segundo lugar, la variable independiente *perteneencia a conglomerado* está representada mediante el estadístico ji-cuadrado de Pearson de valor 10,282, con un grado de libertad y un nivel de significatividad de 0,001, por lo que se debe afirmar la dependencia entre el offshoring y la pertenencia a un conglomerado de empresas por parte de la compañía que realiza dicha estrategia internacional de entrada. Esta afirmación queda sustentada a su vez por los valores dados por la razón de verosimilitud (10,852) y por la asociación lineal (10,218). En tercer y último lugar, el *ratio de endeudamiento* tiene asociado un valor de la ji-cuadrada de Pearson de 21,392, con cuatro grados de libertad. Para este estadístico, existe un nivel de significación de 0, por lo que existe una dependencia entre el offshoring y el nivel de endeudamiento, afirmación también cimentada mediante los valores asociados a dicha variable independiente dados por la razón de verosimilitud (22,358) y la asociación lineal (14,650).

Tabla 4. Medias simétricas

Nominal	Empresa exportadora		Pertenciente a conglomerado		Ratio de endeudamiento	
	Valor	Sig.	Valor	Sig.	Valor	Sig.
Phi	0,234	0,003	0,254	0,001	0,368	0,000
V de Cramer	0,034	0,003	0,254	0,001	0,368	0,000
Coef.contingencia	0,228	0,003	0,246	0,001	0,345	0,000
Casos	164		160		158	

El coeficiente Phi es una medida de asociación basada en ji-cuadrado, cuyo valor oscila entre 1 y -1. En este caso, los valores que presentan las tres variables independientes nos dicen que la asociación de dichas variables no es ni muy fuerte ni muy débil, ya que los valores que presentan la empresa exportadora, la pertenencia a un conglomerado y el ratio de endeudamiento es de 0,234, 0,254 y 0,368, respectivamente. La dependencia es directa, al mostrar valores positivos; es decir, aunque aumenten los valores de cada una de las tres variables explicativas, aumentará la probabilidad de que las empresas desarrollen offshoring. También se podría interpretar la V de Cramer o el Coeficiente de Contingencia y resultado sería el mismo.

Para este caso, introducimos las variables dependientes e independientes anteriores en el modelo de regresión logística, codificando la variable dependiente como

$$y = \begin{cases} 0 & \text{no se invierte mediante offshoring} \\ 1 & \text{si se invierte mediante offshoring} \end{cases}$$

obteniendo el siguiente resultado:

Tabla 5. Variables en la ecuación

Variable	B	E.T.	Wald	gl.	Sig.	Exp (B)
Constante	-1,389	0,531	6,845	1	0,009	0,249
Empresa exportadora	1,297	0,407	10,175	1	0,001	3,569
Pertenencia a conglomerado	1,224	0,443	7,638	1	0,006	3,401
Ratio de endeudamiento	0,463	0,216	4,580	1	0,032	1,589

La tabla de regresión logística muestra los valores estimados para los coeficientes del modelo ($\beta_1 = 1,297$; $\beta_2 = 1,224$; $\beta_3 = 0,463$), junto con sus p-valores asociados (0,001; 0,006; 0,032, respectivamente). Según estos datos, se puede interpretar los coeficientes β_1 , β_2 y β_3 como el cambio que se produce en término Logit al incrementarse en una unidad la variable explicativa asociada. Observando los p-valores asociados a estos coeficientes, se concluye que son inferiores a 0,05, por lo que para un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula de que dichos coeficientes son nulos y, por lo tanto, relevantes para que las empresas realicen offshoring. El modelo se escribiría de la siguiente manera:

$$Y (P=1) = -1,389 + 1,297EMPEXP + 1,224PERCON + 0,463RATEND$$

Estimada la probabilidad de que una empresa se decante por entrar en un mercado internacional mediante offshoring, ésta tiene que ser real, ya que puede tener más probabilidad de pertenecer por sus características al grupo de empresas que no realiza offshoring que al que si lo realiza, y, sin embargo, pertenecer al segundo. A través de la bondad del ajuste se comprueba hasta qué punto son probables los resultados obtenidos para el modelo estimado (por máxima verosimilitud). La tabla siguiente lo que hace es comparar el número de empresas que realizan offshoring con el número esperado si el modelo fuera válido, siendo este número esperado el producto total de compañías en la muestra por la probabilidad estimada de pertenecer al grupo de empresas que realiza offshoring.

Tabla 6. Resumen del modelo

Paso	-2log de la verosimilitud	R² Cox Snell	R² de Nagelkerke
1	205,176	0,054	0,0074
2	181,062	0,136	0,188
3	165,780 ¹⁷	0,173	0,240

En el tercer escalón, el valor de $-2LL = 165,780$, que así, por sí solo, no aporta mucha información, solo se sabe que cuanto menor sea este valor mayor será el p-valor asociado y, por tanto, habrá menos motivos para rechazar la hipótesis nula H_0 . Para ver si el modelo es efectivo o no se puede mirar el porcentaje de casos correctamente clasificados. Si el modelo es efectivo sobre la muestra, es de esperar que lo será en un futuro sobre las empresas que no están observadas y se podrá predecir a qué grupo pertenecen.

Tabla 7. Tabla de clasificación

Observados		Pronosticado		Porcentaje correcto
		NO	SI	
Offshoring	NO	28	25	52,8
	SI	15	88	85,4
Porcentaje global				76,4

De las 166 empresas de la muestra, el modelo ha recogido como válidas 155 (rechazando 11 por valores ausentes). De las 53 empresas que no realizan offshoring, clasifica bien a 28 de ellas, lo que representa un 52,8% del total del subgrupo. Por otra parte, del total de 103 empresas que dicen haber realizado offshoring, el modelo clasifica correctamente a 88, lo que supone un 85,5% de acierto. Pues bien, de estas 155 empresas, el modelo de manera general clasifica bien a 116 de ellas, es decir, un 76,4% de los casos.

Si comparamos el 76,4% global con los porcentajes obtenidos de haber introducido una a una las variables independientes (64,3% para el modelo con solo la primera variable explicativa; 74,1% para el modelo con las dos primeras variables explicativas), se observa que la inclusión de las variables tiene sentido, al mejorar el porcentaje global del modelo en cuanto a la clasificación de las empresas.

7. Conclusiones

Como se ha visto, el modelo OLI debe de ser extendido y conocido con una nueva denominación, OLIM, incluyendo así pues los diferentes modos de entrada: filiales, offshoring, greenfield investment, international joint ventures y las fusiones y adquisiciones.

Entre los motivos que llevan a las empresas españolas a realizar esta inversión en el extranjero destacan los económicos, como son el ahorro en costes laborales, las presiones competitivas (que hacen reducir los ingresos en los mercados nacionales) y la propia estrategia de crecimiento de la empresa. A diferencia de lo que se podría pensar, los ahorros en costes no laborales no son tan importantes. Por otro lado, entre los factores empresariales más importantes a la hora de elegir el offshoring como alternativa de inversión directa extranjera en lugar de otro tipo merecen ser destacados la experiencia previa en exportaciones, la pertenencia a un conglomerado de empresas y el nivel de endeudamiento.

A medida que una empresa tenga experiencia internacional previa mediante exportaciones, realizará en mayor medida este tipo de estrategia en comparación con las empresas no exportadoras, siendo posiblemente un paso intermedio entre la exportación y la filial. En lo que se refiere a la pertenencia a un conglomerado de empresas, aquellas que pertenezcan a este tipo de holding empresarial llevarán a cabo con mayor probabilidad este tipo de inversión que las que no pertenecen a ningún tipo de conglomerado empresarial. Por último, cabe destacar que el endeudamiento empresarial tiene una dependencia directa con el offshoring.

8. Referencias bibliográficas

[1] Lall, S. (1983) "The New Multinationals", Wiley, New York.

[2] UNCTAD (2006) "World Investment Report 2006. FDI from developing and Transition Economies: Implications for development", New York y Geneva.

[3] Guillen, M.F. y Canal, E.G. (2007) "La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática", Información Comercial Española, 839, pp. 23-34.

[4] Ramamurtim R. (2012) "What is really different about emerging market multinational?", *Global Strategy Journal*, 2 (1) pp. 41-47.

[5] Cuadrado Roura, J.R. (2005) "Regional convergence in the European Union: From hypothesis to the actual trends", *The Annals of Regional Science*, 35 (3), pp. 333-356.

[6] Hymer, S.H. (1960) "The international operations of national firms: A study of direct foreign investment", Phd dissertation, Massachusetts Institute of Technology (published by MIT Press, 1976).

[7] Buckley, P.J. & Casson, M.C. (1976) "The future of multinational enterprise". Holmes and Meier, London.

[8] Kindleberger, C. (1969) "American Business Abroad", Yale University Press, New Heaven

[9] Vernon, R. (1966) "International investment and International trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp. 190-207.

[10] Buckley, P.J.. & Casson, M.C. (1976) "The future of multinational enterprise". Holmes and Meier, London.

[11] Rugman, A.M. (1980) "Internalization theory and corporate international finance". *California Management Review*, 23, pp. 73-79.

[12] Dunning, J.H. (1974) "Internalization theory and corporate international finance". *California Management Review*, 23, pp. 73-79.

[13] Dunning, J.H. (1881) "Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests". *Journal of International Business Studies*, 11, pp. 9-31.

[14] Dunning, J.H. (1888) "The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions", *Journal of International Bussines Studies*, 19, 1-31.

[15] Dunning, J.H. (1881) "Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests". *Journal of International Business Studies*, 11, pp. 9-31.

[16] Dunning, J.H. (1888) "The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions", *Journal of International Bussines Studies*, 19, 1-31.

[17] Dunning, J.H. (1995) "Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism". *Journal of International Business Studies*, 26, pp. 461-491

[18] Dunning, J.H. (1996) "Alliance capitalism and global business". London and New York: Routledge

[19] Johanson, J. & Vahlne, J.E. (1977) "The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies*, 8, pp. 23-32.

[20] Porter, M.E. (1990) "New Global Strategies for Competitive Advantage", *Planning Review*, 18, pp. 4-14.

[21] Buckley, P.J. (1995) "International technology transfer by small and medium sized enterprises", *Small Business Economics*, 9 (1), pp. 67-78.

[22] Rugman, AM. & Verbeke, A. (1993) "Foreign subsidiaries and multinational strategic management: An extension and correction of Porter's single diamond framework". *Management International*

[23] Casson, M.C. (1993) "Internationalization as a learning process: a model of corporate growth and geographical diversification". Discussion Paper 173, University of Reading. Department of Economics.

[24] Dimelis, S. y Lowi, H. (2002) *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, 20 (4), pp. 445-465.

[25] Erramilli, M.K.; Rao, C.P. (1993) "Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach". *Journal of Marketing*, vol. 57, nº 3, pp.19-38.

[26] Agarwal, S. y Ramaswami, S.N. (1992) "Choice of foreign market entry mode: impact of ownership, location and internalization factors", *Journal of International Business Studies*, 12 (1), pp. 5-32

[27] de Matias Batalla, D. (2014) "International Joint Venture characteristics in Spanish Companies: Uppsala model implications, *Journal of Socioeconomic Engineering*, 1, pp. 21-32.

[28] Heinz, J. (2003) "The new face of unequal exchange: long-wage manufacturing commodity chains, and global inequality", Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Working Paper 59.

[29] Ivanovic, S., Stefanovic, S. y Stosic, D. (2010) "Integrating the social principles in the company's strategy", *Management and Education*, 4 (1), pp. 45-53.

[30] Ferreira, M.P., Li, D. y Jang, Y.S. (2007) "Integrating the social principles in the company's strategy", *Management and Education*, 4 (1), pp. 45-53.

[31] Buckley, P.J.. & Casson, M.C. (1976) "The future of multinational enterprise" Holmes and Meier, London.

[32] Doz, Y.L. y Prahalad, C.K. (2007) "Managing DMNCs: A search for a new paradigm", *Strategic Management Journal*, 12 (S1), pp. 145-164.

[33] Sundaram, A.K. y Black, J.S. (1992) "The environment and internal organization of multinational enterprises", *The Academy of Management Review*, 17 (4), pp. 729-757.

[34] Ghoshal, S. y Nohria, N. (1993) "Horses for courses: Organizational forms for multinational corporations", *Sloan Management Review*, 34 (2), pp. 23-35.

[35] Kostova, T. y Zaheer, S. (1999) "Legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise", *The Academy of Management Review*, 24 (1), pp. 64-81.

[36] North, D.C. (1991) "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5.

tional markets, *Journal of Marketing Research*, 27(2), pp. 196-208.

[37] OECD (2005) "A review of the literature, In background report. Internationalisation of R&D: Trends, issues and implications for S&T policies", OECD Forum on the internationalisation of R&D, Brussels, pp. 1-67.

[38] Engardio, P. y Einhorn, B. (2005) "Outsourcing innovation", *Business Week*, March.

[39] Liberman, J.I. (2004) "Offshore outsourcing and America's competitive edge: Losing out in the high technology R&D and services sectors (US Senate Report)". Washington, DC: U.S.

[40] Malmberg, A. y Maskell, P. (2006) "Localized Learning", DRUID Working Paper, 5-19.

[41] Patel, P. y Vega, M. (1999) "Patterns of internationalization of corporate technology: Location vs. Home country advantages, *Research Policy*, 28 (2/3), pp. 145-155.

[42] Subramaniam, M. y Venkatraman, N. (2001) "Determinants of transnational new product development capability: Testing the influence of transferring and deploying tacit overseas knowledge", *Strategic Management Journal*, 22, pp. 359-378.

[43] Hennart, J.F. & Park, Y.R. (1993) "Greenfield vs Acquisition: The strategy of Japanese Investors in the United States". *Management Science*, 39, pp. 1054-1070.

[44] What differences in the cultural backgrounds of partner are detrimental for international joint ventures?, *Journal of International Business Studies*, 28 (4), pp. 845-864.