

icade núm. 101 [Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales]

Miscelánea

2. Inversión exterior y modo de entrada: el rol de la distancia cultural (CRISTINA LÓPEZ DUARTE, MARTA M. VIDAL SUÁREZ y BELÉN GONZÁLEZ DÍAZ)

2 Inversión exterior y modo de entrada: el rol de la distancia cultural

*)

CRISTINA LÓPEZ DUARTE

Profesor Titular de Universidad de Organización de Empresas. Universidad de Oviedo, clduarte@uniovi.es

MARTA M. VIDAL SUÁREZ

Profesor Titular de Universidad de Organización de Empresas. Universidad de Oviedo, mmvidal@uniovi.es

BELÉN GONZÁLEZ DÍAZ

Profesor Contratado Doctor de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Oviedo, bgonzal@uniovi.es

Sumario:

- I. Introducción
- II. Distancia cultural y modo de entrada: revisión de la literatura
- III. Dimensiones individuales de cultura nacional y modo de entrada
 - 1. Distancia al poder (DP)
 - 2. Aversión a la incertidumbre (AI)
 - 3. Grado de Individualismo/Colectivismo (IC)
 - 4. Grado de Masculinidad/Feminidad (MF)
- IV. Análisis empírico
 - 1. Metodología
 - 2. Selección de inversiones
 - 3. Variables dependiente e independientes
 - 4. Resultados y discusión
- V. Conclusiones, implicaciones prácticas y principales limitaciones

VI. Bibliografía

RESUMEN: El presente trabajo analiza el impacto de las distancias en las dimensiones de cultura nacional sobre las decisiones relativas a modo de entrada en los proyectos de inversión directa en el exterior realizadas por empresas españolas en América Latina. La principal novedad del trabajo radica en abordar el impacto de la distancia cultural sobre el modo de entrada considerando de forma individualizada distintas dimensiones de cultura nacional. El Análisis Comparativo Cualitativo de categorías difusas realizado ha permitido constatar que las diferencias en torno a determinadas dimensiones de cultura nacional juegan un papel contingente sobre el modo de entrada.

PALABRAS CLAVE: Inversión exterior # modo de entrada # distancia cultural # América Latina # cultura nacional # empresa conjunta

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ENTRY MODE: THE ROLE OF CULTURAL DISTANCE

ABSTRACT: This study explores the influence of national cultural dimensions on the choice of entry mode in foreign direct investment processes carried out by Spanish firms in Latin America. It focuses on the impact of differences between the home and the target along individual cultural dimensions. The analysis applies a fuzzy set Qualitative Comparative Analysis. Results allow the identification of alternative configurative models that explain the choice of entry mode, providing support to the contingent role of cultural differences.

KEYWORDS: Foreign direct investment # entry mode # cultural distance # Latin America # national culture # joint venture

Fecha de recepción: 02/02/2017

Fecha de aceptación: 28/04/2017

I. INTRODUCCIÓN

El análisis de la distancia existente entre las naciones origen y destino de un proceso de internacionalización empresarial constituye un factor clave en la planificación, ejecución y resultados del mismo (GHEMAWAT, 2001). Tal distancia afecta a un amplio abanico de dimensiones (económica, geográfica, etc.), siendo una de ellas la conocida como distancia cultural (DC) inherente a las diferencias relacionadas con las respectivas culturas nacionales de los países implicados. La cultura nacional engloba el conjunto de valores que son compartidos por los integrantes de un determinado colectivo (nacionales) y que los diferencia de otros colectivos, así como las razones que subyacen a tales diferencias (HOFSTEDE, 1980; HOUSE y otros, 2004; SCHWARTZ, 1999). En última instancia, la DC hace referencia a las diferencias existentes en las normas y principios que guían el comportamiento y las interacciones de los individuos (GHEMAWAT, 2001).

Las últimas décadas han sido testigo de una proliferación de estudios dirigidos a analizar el impacto de la distancia cultural (DC) entre naciones sobre el modo de entrada de las inversiones directas en el exterior (IDEs). Tan extensiva literatura no ha permitido determinar pautas concluyentes; antes al contrario, resulta posible identificar propuestas teóricas y evidencias empíricas abiertamente contradictorias. Así junto a trabajos que argumentan la preferencia por fórmulas de inversión en solitario en

contextos de elevada DC al objeto de evitar compartir el proyecto con socios con los que la empresa inversora no comparte valores y pautas de comportamiento, coexisten estudios que evidencian la necesidad de colaborar con socios locales al objeto de acceder a tales valores y pautas –véase la reciente revisión de la literatura en Dow y LARIMO (2009).

Persisten, no obstante, diversos aspectos apenas explorados en la literatura susceptibles de condicionar de forma relevante el papel que la DC juega sobre las decisiones inherentes al modo de entrada. De un lado, resulta importante analizar el efecto contingente de la DC considerando el contexto concreto en el que se lleva a cabo la inversión –en este sentido, los estudios de naturaleza cualitativa emergen como una alternativa óptima (Doz, 2011). Del otro, se hace necesario evitar integrar la DC en una variable/medida única–.

El presente trabajo profundiza en el estudio de estas decisiones centrándose en ambos aspectos. El contraste empírico se desarrolla mediante un Análisis Cualitativo Comparativo de categorías difusas aplicado a una selección de inversiones realizadas por empresas españolas en países de América Latina. La utilización de este protocolo comparativo basado en la premisa de la causalidad coyuntural múltiple, constituye una novedad en esta línea de investigación¹⁾, en tanto que el grueso de la literatura empírica al respecto se basa en métodos cuantitativos o estudios de casos.

La elección de América Latina como región receptora se justifica en tanto que el volumen, crecimiento y posición alcanzada por la inversión española en esta región durante la conocida como «década dorada» (CASILDA, 2002) ha supuesto un hito histórico tanto en el marco de la economía española, como en el de determinadas naciones receptoras –véase DURÁN (2004)–. Los resultados alcanzados apuntan al contingente papel que las diferentes dimensiones de cultura nacional juegan en la elección del modo de entrada. Así, el efecto último de las diferencias en torno a cada dimensión en la mencionada elección depende de su combinación no sólo con otras dimensiones de cultura nacional, sino con terceras variables entre las que destaca la relativa a las diferencias lingüísticas y económicas entre las naciones origen y destino.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma: tras esta introducción se presenta una breve reflexión sobre el potencial impacto de cada una de las dimensiones individuales de cultura nacional en la elección del modo de entrada. A continuación, se presentan el análisis empírico realizado y los principales resultados, para terminar con las conclusiones e implicaciones del trabajo.

II. DISTANCIA CULTURAL Y MODO DE ENTRADA: REVISIÓN DE LA LITERATURA

La elección del modo de entrada constituye un tema ampliamente analizado en la literatura sobre IDE. Así, la empresa que se internacionaliza debe elegir entre invertir en solitario en el país receptor a través de una filial de plena propiedad (FPP) y desarrollar su proyecto de inversión de forma compartida con otro(s) socio(s) –creación de una empresa conjunta (EC)–. En caso de optar por la cooperación, debe decidir, asimismo, sobre su grado de participación y compromiso en el proyecto conjunto. Según se ha mencionado, la extensa literatura dirigida a analizar el impacto de la distancia cultural sobre tal elección no parece haber alcanzado resultados concluyentes –véase el Cuadro 1–.

Cuadro 1. Trabajos que analizan el impacto de la DC sobre el modo de entrada

(2000-actualidad)

Autores	Marco teórico	Medida de DC	Impacto de la DC sobre la probabilidad de FPP
Brouthers y Brouthers (2001)	Múltiple	KyS*	Moderador: riesgo país
Chang y Rosenzweig (2001)	TCT	KyS//RyS**	Moderador: número inversiones
Chang y otros (2012)	TCT y TI	KyS	Moderador: calidad de gobierno
Chen y Hu (2002)	TCT	KyS	+
Cho y Padmanabhan (2005)	n.d.	KyS	Moderador: experiencia
Delios y Henisz (2003)	n.d.	RyS	Moderador: experiencia internacional
Demirbag y otros (2009)	Múltiple	KyS	n.s.
Dow y Larimo (2009)	Uppsala y TI	KyS	Moderador: religión, desarrollo económico y nivel educativo
Fisher y Ranasinghe (2001)	Múltiple	KyS	+
Herrmann y Datta (2002)	Teoría Upper echelons	KyS	-
Jung (2004)	TCT	KyS	-
Kim y Gray (2009)	n.d.	KyS, Schwartz, GLOBE	+
López-Duarte y Vidal-Suárez (2010)	TCT	KyS//Hofstede	Moderador: lengua, riesgo país
Luo (2001)	Múltiple	KyS	n.s.
Meyer y Nguyen (2005)	TI	KyS	n.s.
Pak y Park (2004)	TCT	KyS	-
Rajan y Pargarkar (2000)	Múltiple	Medida propia	n.s.
Ruiz y otros (2007)	n.d.	KyS	n.s.
Somlev y Hoshino (2005)	Negociación	RyS	Moderador: bloque geográfico
Tatoglu y otros (2003)	TCT y Paradigma Ecléctico	KyS	-
Tsang (2005)	TCT	KyS	+
Yiu y Makino (2002)	TCT y TI	KyS	-

* Índice de **Kogut y Singh** (1988); ** Clusters en **Ronen y Shenkar** (1985); TCT: Teoría costes transacción; TI: Teoría institucional; n.d.: no disponible en el trabajo; n.s.: no significativo

Fuente: Elaboración propia.

Diferentes factores pueden subyacer tras la evidencia empírica contradictoria, entre ellos, dos importantes aspectos que permanecen apenas explorados en la literatura. El

primero hace referencia a la necesidad de abordar el tema desde una perspectiva cualitativa que permita considerar el efecto contingente de la DC –haremos referencia a este aspecto en el epígrafe destinado a la metodología–. El segundo se refiere a la necesidad de considerar cada una de las dimensiones individuales tradicionalmente integradas en el concepto y medida de cultura nacional. Así, una abrumadora mayoría de los estudios empíricos miden la distancia cultural integrando a través de un índice las diversas dimensiones individuales de cultura –siendo el planteado por KOGUT y SINGH (1988) el más frecuentemente utilizado–. Así, pocos son los estudios que reflexionan sobre el potencial efecto individualizado de estas dimensiones sobre las decisiones inherentes a modos de entrada –véanse, por ejemplo, BROUThERS y BROUThERS (2001), LÓPEZ-DUARTE y VIDAL-SUÁREZ (2010) y WILKINSON y otros (2008)– y prácticamente ninguno se ha centrado en analizar la configuración o combinación de dimensiones que pueden derivar en la elección de una determinada fórmula.

III. DIMENSIONES INDIVIDUALES DE CULTURA NACIONAL Y MODO DE ENTRADA

En el presente epígrafe se lleva a cabo una reflexión sobre el potencial impacto que las dimensiones de cultura nacional (y sus diferencias) pueden ejercer sobre la elección del modo de entrada. Al objeto de hacer nuestro estudio compatible con el grueso de la literatura, hemos optado por basarnos en la aproximación al respecto más frecuentemente utilizada, es decir, la planteada por Hofstede en un primer proyecto desarrollado en 1980 y posteriormente ampliado en 2001 y 2010.

1. DISTANCIA AL PODER (DP)

La DP mide el grado en que una sociedad acepta la distribución desigual de poder en instituciones y organizaciones, de tal forma que un elevado nivel en esta dimensión indica que las desigualdades de poder son consideradas aceptables e, incluso, deseables dentro de la sociedad (HOFSTEDE, 2001; HOFSTEDE y otros, 2010). En las sociedades que muestran un elevado valor en la DP la autoridad se centraliza, el liderazgo resulta autocrático y se hace un uso extensivo de las normas y los mecanismos de control y supervisión, dando lugar a estructuras basadas en la jerarquía formal y la autoridad. En última instancia, la DP mide el grado de dependencia en las relaciones.

En el marco de una empresa/organización, la DP hace referencia a cómo el poder está distribuido entre los directivos y sus subordinados, así como a las expectativas de ambos respecto a tal distribución. En culturas de elevada DP la diferencia de poder entre ambos grupos se ensancha notablemente, de tal forma que los subordinados carecen de autonomía para tomar decisiones, reciben instrucciones precisas sobre qué deben hacer y cómo hacerlo y son supervisados y controlados estrechamente por sus superiores. En última instancia, la jerarquía marca las relaciones entre las diferentes personas que trabajan en la organización. Los directivos gozan de gran discrecionalidad para la toma de decisiones, no precisan consultar con sus subordinados ni son cuestionados por éstos; por tanto, asumen íntegramente la responsabilidad de tales decisiones.

Fruto de lo recogido en párrafos anteriores, se puede concluir que las empresas que proceden de naciones en las que esta dimensión cultural toma valores elevados preferirán los modos de entrada en nuevos mercados que les proporcionen superiores grados de control; es decir, preferirán las filiales de plena propiedad a las empresas conjuntas y, en caso de invertir en proyectos compartidos, optarán por participaciones que les garanticen tal control.

Menos claras, y apenas exploradas en la literatura, resultan las implicaciones que se derivan de las diferencias en esta dimensión entre las naciones origen y destino de un proyecto de inversión; por ejemplo, si una reducida diferencia supone las mismas implicaciones para la elección del modo de entrada cuando ambas naciones se sitúan en el intervalo de elevados valores de DP que cuando se sitúan en el intervalo de reducida DP. En el primero de los contextos la potencial cooperación entre los socios no se vería dificultada por el choque cultural; no obstante, sería precisamente tal similitud la que podría derivar en un choque entre ellos fruto de su necesidad o preferencia por el control.

De igual forma, apenas existen trabajos que analicen qué fórmula de inversión sería adecuada para una empresa procedente de una nación con elevado valor de DP que se internacionaliza hacia entornos en los que esta dimensión toma un reducido valor; así tomando sólo como referencia el valor de la DP en la nación origen, cabría esperar una inversión en solitario; no obstante, ello implicaría la confrontación entre las preferencias por jerarquía y control de la empresa inversora y la cultura basada en la negociación, el consenso y la responsabilidad compartida de los trabajadores locales. En sentido contrario, una empresa procedente de una nación con reducido *rating* de DP podría enfrentar dificultades para proporcionar a sus empleados locales la jerarquía y el control que precisan para desarrollar su trabajo.

2. AVERSIÓN A LA INCERTIDUMBRE (AI)

La AI hace referencia al grado en que las personas que integran la sociedad precisan controlar y conocer las situaciones a las que se enfrentan e intentan evitar situaciones no estructuradas; es decir, nuevas, desconocidas, sorprendentes o inusuales (HOFSTEDE, 2001; HOFSTEDE y otros, 2010). Las diferencias en el grado de AI implican divergencias en cómo las personas perciben oportunidades y amenazas en el entorno, así como en sus reacciones ante ambas (SCHNEIDER y DEMEYER, 1991). Así, un elevado grado de AI indica que las personas muestran una superior percepción de peligro y riesgo ante nuevas situaciones y una reducida tolerancia hacia la incertidumbre y la ambigüedad, por lo que tienden a desarrollar normas, leyes y regulaciones de distinta naturaleza que permitan reducir tal incertidumbre y los riesgos inherentes a la misma. La planificación se erige, por tanto, en una forma de anticiparse a la incertidumbre, permitiendo detallar planes de contingencia con los que hacer frente a las desviaciones respecto de los comportamientos y contextos esperados (DIMITRATOS y otros, 2010).

Aplicado a las organizaciones, un elevado grado de AI implica una superior aversión al riesgo al materializar proyectos de inversión cuyos resultados sean inciertos; es de esperar que los directivos tomen decisiones consistentes con el pasado y con los estándares de la industria, optando por medidas que supongan únicamente cambios incrementales. El desarrollo de normas y reglas que permitan controlar la incertidumbre deriva en un elevado grado de formalización que, a su vez, da lugar a un reducido grado de tolerancia ante las opiniones dispares o los comportamientos no esperados. En otras palabras, un elevado grado de AI implica una fuerte necesidad de seguridad y control, de tal forma que los individuos no se sienten cómodos trabajando en un contexto en el que no cuenten con un sistema formalizado en el que basar sus decisiones.

En relación con la materialización de inversiones en el exterior, la literatura apunta argumentos abiertamente encontrados: de un lado, las empresas que proceden de sociedades que muestran un elevado grado de AI preferirán desarrollar sus proyectos en solitario evitando la incertidumbre que se deriva de negociar las decisiones con socios (ERRAMILLI, 1996); del otro, cabría esperar que esas mismas empresas eviten

invertir mediante FPPs asumiendo en solitario los riesgos inherentes al proyecto de inversión (TSE y otros, 1997).

Existe un mayor consenso en la literatura en relación con el papel que juegan las diferencias entre las naciones origen y destino en torno a esta dimensión. La literatura apunta a una menor tendencia a la utilización de modos de entrada compartidos en contextos de elevada distancia en esta dimensión cultural, al objeto de evitar la cooperación con socios con los que no se comparte la percepción de las características del entorno, el riesgo percibido, la tolerancia hacia el mismo y las necesidades de formalización de la relación (BARKEMA y VERMEULEN, 1997).

3. GRADO DE INDIVIDUALISMO/COLECTIVISMO (IC)

El grado de *Individualismo* se refiere a la preferencia de los individuos por actuar y sentirse reconocidos a título individual, frente a formar parte de un grupo o colectivo de cualquier naturaleza (HOFSTEDE, 2001; HOFSTEDE y otros, 2010). Un elevado grado en esta dimensión conlleva el que la sociedad valore más positivamente los objetivos personales y la autonomía que la socialización y el compromiso con las normas y actividades colectivas. El individuo es considerado como la unidad principal de referencia, de tal forma que la independencia y autosuficiencia se vuelven objetivos prioritarios. Por el contrario, las sociedades que muestran una mayor orientación colectivista valoran en mayor medida la pertenencia a un grupo estable de referencia, así como la cooperación entre los miembros del mismo entre los que se establecen vínculos de interdependencia. Esta es la dimensión que con mayor frecuencia se considera determinante del potencial comportamiento cooperativo de los individuos de una sociedad (WAGNER, 1995).

En el marco de sociedades individualistas, los directivos gozan de un superior margen de actuación y discrecionalidad, se espera de ellos que tomen iniciativas y decisiones sin consensuarlas previamente con terceros, se comporten como líderes individuales y limiten la existencia de órganos colegiados en los que se encuentren representados diversos departamentos, equipos o colectivos de la empresa, así como la propia comunicación grupal (DIMITRATOS y otros, 2010; CROSSLAND y HAMBRICK, 2011). Por su parte, es de esperar que los empleados persigan exclusivamente su propio interés, por lo que es fundamental que el trabajo y la organización se estructuren alineando los intereses de empleados y empresa. La relación entre empresa y trabajador es meramente económica y puede rescindirse en cualquier momento en que una de las dos partes identifique mayor potencial de beneficio en una relación alternativa. En última instancia, la gestión en sociedades individualistas es una gestión de personas, mientras que en las colectivistas es una gestión de grupos (HOFSTEDE y otros, 2010).

Al materializar un proyecto de inversión exterior, las diferencias en esta dimensión cultural entre las naciones origen y destino del proyecto pueden resultar particularmente problemáticas en la gestión de los recursos humanos, por lo que la literatura apunta al interés de materializar el proyecto a través de una inversión compartida con un socio local al que delegar la gestión de las personas. No obstante, tal literatura apenas analiza el potencial para la cooperación en proyectos de inversión entre empresas que provengan de sociedades que difieran substancialmente en esta dimensión. De hecho, surge en torno a ésta una reflexión similar a la que se planteaba en el caso de la DP: de un lado, la diferencia cultural puede generar confrontación entre los potenciales socios en el marco de un proyecto compartido. Del otro, la similitud no parece constituir una garantía de consenso, al menos en determinadas circunstancias: en el caso particular de que ambos socios provengan de culturas que muestran elevados índices de IC, la preferencia de ambos por la gestión autónoma y el reconocimiento individual puede derivar en importantes dificultades para establecer las pautas de

cooperación entre los socios –control y gestión compartido del proyecto, establecimiento de objetivos consensuados...–.

4. GRADO DE MASCULINIDAD/FEMINIDAD (MF)

La cuarta dimensión, denominada *Masculinidad/Feminidad*, hace referencia al grado en que en la sociedad prevalecen los valores tradicionalmente asociados al rol emocional masculino sobre los ligados al rol emocional femenino (HOFSTEDE, 2001; HOFSTEDE y otros, 2010). Así, en las sociedades susceptibles de ser catalogadas como masculinas por su elevado valor en esta dimensión cultural prevalecen valores relacionados con la competencia, el éxito, la riqueza, la ambición y la orientación al desempeño, mientras que en las que muestran un reducido valor se priorizan los valores vinculados a las relaciones personales, la solidaridad, la calidad de vida y la orientación a las personas. En las primeras se espera un comportamiento más asertivo de los individuos prácticamente en todos los contextos.

Esta polarización marca de forma relevante las relaciones en el ámbito del trabajo y los estilos de dirección, comenzando por la idea básica sobre el papel que el trabajo debe jugar en la vida de las personas; así se enfrentan el «vivir para trabajar» predominante en las sociedades marcadas por los roles masculinos y el «trabajar para vivir» que prevalece en las sociedades más feminizadas. Adicionalmente, en el marco de sociedades masculinas, los individuos perciben el entorno laboral como una fuente de retos y valoran en gran medida el potencial que el mismo les genera para obtener ganancias, promoción y reconocimiento. Se prioriza la preocupación por el trabajo y la tarea sobre la preocupación por las personas y los sistemas de remuneración y recompensa se basan, principalmente, en los logros y resultados. Las relaciones laborales se establecen en términos de competencia y los conflictos tienden a ser resueltos mediante enfrentamientos tanto entre compañeros, como entre directivos y subordinados.

Al igual que en el caso de la dimensión IC, la literatura apunta a esta dimensión como particularmente relevante para la gestión de los recursos humanos. En consecuencia, parece aceptarse la idea de que en contextos de elevada distancia en torno a esta dimensión los proyectos de inversión exterior deberían canalizarse a través de inversiones compartidas en las que el socio local se encargue de dicha gestión. Algunos autores apuntan, incluso, a las diferencias en torno a esta dimensión como un potencial activo para el desarrollo de un proyecto conjunto.

No obstante, estos trabajos no aportan claves sobre cómo la distancia en esta dimensión puede afectar al desarrollo de la negociación entre los socios o condicionar la compatibilidad de objetivos entre ambos. En este sentido, resulta posible que las diferencias en torno a esta dimensión impliquen objetivos claramente diferentes respecto a lo que el proyecto debe suponer para la sociedad de la nación en la que se localiza, así como para las propias empresas implicadas. Adicionalmente, la forma en que tales diferencias condicionan las pautas de gestión de conflictos puede suponer un reto a la propia creación de una empresa conjunta, así como a su supervivencia.

IV. ANÁLISIS EMPÍRICO

1. METODOLOGÍA

El presente trabajo pretende proporcionar evidencia empírica circunscrita a contextos

concretos sobre un tema de estudio en el que la literatura arroja resultados contradictorios. La metodología elegida al respecto es un análisis cualitativo, ya que los estudios de esta naturaleza pueden jugar un papel fundamental en el campo de la gestión internacional (EISENHARDT, 1989; YIN, 1994), en particular, a través del esclarecimiento de paradojas y resultados contradictorios (Doz, 2011). En concreto, pretendemos analizar el papel jugado por las diferentes dimensiones culturales en la determinación del modo de entrada mediante la comparación de casos que comparten una serie de factores contextuales. A tal efecto, el Análisis Cualitativo Comparativo de categorías difusas –*fuzzy set Qualitative Comparative Analysis* (fsQCA)– se erige en una metodología óptima en tanto que constituye un método sistemático, riguroso y fundamentado en la lógica formal para la realización de una investigación comparada (WAGEMANN, 2012).

Adicionalmente, el fsQCA constituye una herramienta de estudio adecuada en casos de muestras de tamaño pequeño y/o medio. En otras palabras, constituye una herramienta de análisis que permite solventar el clásico problema relacionado con el tamaño muestral (*small N problem*) que surge bien cuando el número de unidades de análisis de que se dispone para la realización de un estudio es limitado, bien cuando el número total de posibles casos resulta inherentemente limitado. En el caso concreto de estudios relativos a procesos de internacionalización acometidos por empresas españolas, el tamaño muestral emerge con frecuencia como uno de los principales problemas a que deben enfrentarse los investigadores: así, suele resultar frecuente que el número de empresas y/o proyectos identificados en las bases de datos resulte reducido, en particular cuando se compara con bases y muestras empleadas en las que se identifican tales proyectos para empresas procedentes de otros países. En el caso particular de los estudios que utilizan las encuestas como fuente de información primaria se suman los problemas de reducida tasa de respuesta y sesgo de selección que contribuyen, en la misma línea, a la reducción del tamaño de las muestras con que pueden trabajar los investigadores.

Esta metodología permite solventar el problema del tamaño muestral mediante la maximización del número de comparaciones realizadas entre los distintos casos observados erigiéndose, por tanto, en una técnica determinista o lógica, frente a otras técnicas estadísticas de naturaleza probabilística. Adicionalmente, presenta la ventaja respecto a los análisis cualitativos tradicionales –generalmente basados en un número muy limitado de casos de estudio– de permitir trabajar con muestras de tamaño medio, es decir, muestras no lo suficientemente grandes como para permitir análisis cuantitativos tradicionales, si bien no limitadas a un número extremo de casos particulares (LIEBERSON, 1991; RAGIN y otros, 2003; RIHOUX, 2006).

El fsQCA constituye un protocolo comparativo que permite explorar patrones de causalidad compleja en los que intervienen diferentes variables causales mediante el estudio de un número limitado de casos. Cada caso objeto de estudio constituye una combinación compleja de propiedades o variables o, en otras palabras, un «todo específico o configuración diferenciada». La comparación de los diferentes casos y el desarrollo de una concepción de la causalidad que permite tener en cuenta la complejidad, permite desarrollar la denominada «causalidad conyuntural múltiple» (CCM) (RIHOUX, 2006), es decir, la identificación de diferentes combinaciones de variables causales que derivan en un mismo resultado final. Mientras el término múltiple hace referencia al número de caminos que pueden derivar en un mismo resultado final, el término coyuntural implica que la articulación de varios factores diferentes en una coyuntura específica posibilita tal resultado; en otras palabras, cada uno de esos caminos representa una determinada combinación de factores y contextos. Al considerar configuraciones causales, el análisis no analiza únicamente el efecto aislado

de dos o más variables sobre el resultado de interés, sino que explora todas las posibles interacciones (potenciadoras o moderadoras) entre tales variables. Los principales axiomas en los que se basa la CCM son: (I) un determinado resultado final es el fruto de una combinación de diferentes factores causales relevantes y no de la presencia de uno o varios factores considerados de forma individual, (II) diferentes combinaciones de factores pueden dar lugar a un mismo resultado final y (III) dependiendo del contexto y potencial combinación con otros factores, un mismo resultado puede derivarse de la presencia de un determinado factor causal o de la ausencia del mismo. En su versión de categorías difusas, el protocolo facilita la clasificación de casos y variables identificando intervalos de pertenencia a determinadas categorías denominadas categorías difusas o *fuzzy sets* –véase RAGIN (2008, 2009)–.

2. SELECCIÓN DE INVERSIONES

La base de datos fue construida por el equipo de trabajo en el marco de un proyecto de investigación más amplio dirigido a analizar un extenso abanico de aspectos relacionados con la internacionalización de las empresas españolas mediante procesos de inversión directa en el exterior (IDEs)²⁾. La identificación de las IDEs objeto de nuestro estudio se llevó a cabo mediante un exhaustivo rastreo de la prensa económica utilizando, en una primera fase, la base de datos Baratz y, posteriormente, las hemerotecas de los diarios Expansión y Cinco Días, así como la de la revista Actualidad Económica. Una vez realizada una primera identificación de las inversiones por esta vía, se contrastó y completó la información relativa a las mismas –fórmula de inversión elegida por la empresa, porcentaje de participación en la sociedad localizada en el país receptor, identidad de los socios...– mediante la consulta de los comunicados realizados por las empresas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y, en algunos casos, de las memorias anuales de las propias empresas. Dicha base recoge las IDEs de naturaleza productiva (es decir, dirigidas a realizar labores de producción y/o prestación de servicios en el mercado receptor) realizadas por las empresas españolas en el período objeto de estudio. No se incluyen, por tanto, las inversiones cuyo principal objetivo consistía en el desarrollo de actividades de distribución y/o comercialización exclusivamente.

Partiendo de esta base inicial, se seleccionaron las inversiones que respondían a los siguientes criterios:

- Inversiones realizadas en el marco de los 15 años inmediatamente posteriores a la liberalización de hecho de la inversión exterior española, ocurrida en 1988.
- Proyectos susceptibles de ser catalogados como inversiones directas, frente a inversiones meramente financieras; en otras palabras, inversiones que proporcionan a la empresa inversora la capacidad de influir de manera efectiva en la gestión o control de la sociedad extranjera objeto de la inversión.
- Inversiones localizadas en naciones de América Latina –por restricciones metodológicas se excluyeron de la selección las IDEs localizadas en naciones no incluidas en los estudios de HOFSTEDE (1980, 2001) y HOFSTEDE y otros (2010)–.
- IDEs desarrolladas al margen de procesos susceptibles de ser considerados como *regulados*, en tanto que la discrecionalidad de las empresas inversoras para elegir el modo de entrada se encontraba limitada por elementos reguladores (e.g.: IDEs enmarcadas en procesos de privatización).

La aplicación de estos criterios garantiza que las inversiones consideradas para el

estudio compartan una serie de rasgos contextuales. Nuestra base final está compuesta por un total de 48 inversiones, tamaño óptimo para trabajar con la metodología elegida –véase RIHOUX (2006)–.

Tal y como puede observarse en el Cuadro 2, tales inversiones se concentran en un reducido abanico de naciones receptoras. El cuadro recoge información relativa al número de IDEs localizadas en cada uno de estos países, así como el valor que cada una de estas naciones receptoras ostenta en las diferentes dimensiones de cultura nacional según las escalas de HOFSTEDE (2001, 2010). Se muestran, asimismo, los valores que presenta España, en tanto que nación emisora de las inversiones. Dichas escalas, cuyos valores oscilan entre 0 y 100, recogen el valor que cada nación presenta en cada una de las dimensiones indicadas (p.e.: el valor 100 indica el mayor grado de distancia al poder, aversión a la incertidumbre, individualismo y masculinidad, mientras que el valor 0 indica el menor grado posible en tales dimensiones).

Cuadro 2. Valores de las 4 dimensiones culturales

País (número IDEs)*	DP	AI	I/C	M/F
España	57	86	51	42
Argentina (12)	49	86	46	56
Brasil (12)	69	76	38	49
México (16)	81	82	30	69
Venezuela (8)	81	76	12	73
Rango de oscilación de la dimensión (Max/min)	104/11	112/8	91/6	110/5
Posición de España en el ranking (76 países)	45-46	17-22	32	51-53

*Número total de IDEs consideradas: 48

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos en HOFSTEDE (2001) y HOFSTEDE y otros (2010).

3. VARIABLES DEPENDIENTE E INDEPENDIENTES

La aplicación del fsQCA requiere la calibración de las variables en grados de pertenencia a un determinado set, resultando particularmente frecuente la calibración en escalas de 4 categorías, en las que los valores extremos 1 y 0 representan, respectivamente, total integración o total exclusión del set, mientras que los dos valores intermedios (0,67 y 0,33) indican posiciones intermedias (más elevado o reducido, respectivamente) de pertenencia al mismo. Tal y como señala RAGIN (2009), la integración y exclusión total representan estados cualitativos, mientras que los grados de integración parcial en un set implican una aproximación cuantitativa.

Nuestra variable dependiente es un *fuzzy set* relativo al modo de entrada inherente a la inversión; más en concreto, definimos el set «inversión mediante filial de plena propiedad». El mismo ha sido calibrado en 4 categorías: (1) integración total en el set: la empresa inversora controla un porcentaje del capital de la unidad localizada en el mercado receptor superior al 95%; (0,67) integración parcial en dicho set: la empresa mantiene un porcentaje de capital mayoritario (superior al 50%); (0,33) integración parcial: la empresa inversora mantiene un porcentaje de propiedad del 50% y (0)

exclusión total: la empresa mantiene una participación minoritaria. Esta calibración resulta consistente con la categorización de modos de entrada en función del grado de control que mantiene la empresa inversora identificada en el pionero trabajo de ANDERSON y GATIGNON (1986).

Las variables independientes son las cuatro dimensiones de DC identificadas y medidas en HOFSTEDE (1980, 2001) y HOFSTEDE y otros (2010). En concreto, se ha considerado la distancia en valores absolutos entre España y cada nación receptora procediendo posteriormente a una calibración de estas distancias atendiendo a los siguientes criterios: (1) integración total en la categoría de país distante respecto a España en una determinada dimensión: el país muestra una desviación respecto al valor que tiene España superior al 20% del valor que toma el rango de variación de dicha dimensión; (0,67) integración parcial en dicha categoría: la desviación respecto al valor de España supera el umbral del 10%, pero resulta inferior o igual al 20% de la horquilla de variación de la dimensión; (0,33) integración parcial: la desviación oscila en el rango entre el 5% (supera este límite) y el 10% y (0) exclusión total de la categoría: dicha variación es igual o inferior al 5%. Al objeto de contrastar la robustez de los resultados obtenidos, se consideraron calibraciones alternativas de las cuatro dimensiones considerando desviaciones del 10%, 15% y 25%; 5%, 10% y 25% y 10%, 20% y 30% para los respectivos umbrales de integración en las categorías. Es importante señalar que la calibración de una determinada variable permite truncar la variación de la misma que no es relevante para el resultado final.

Según se ha mencionado, el Cuadro 2 recoge el listado de países receptores de las IDEs, el valor que cada uno de ellos presenta en las cuatro dimensiones, el valor de España en las mismas y el rango de variación de cada una de ellas. Como puede verse, España toma valores susceptibles de ser considerados como *moderados* (oscilando entre el segundo y tercer cuartil de la respectiva medida) en tres de las cuatro dimensiones.

Como variables de control se han incluido en el modelo la experiencia internacional (EXIN) y la experiencia en el país receptor (EXPA) de la empresa inversora –ambas variables dicotómicas–. Asimismo, se han considerado la distancia lingüística entre la nación receptora y España (DL), así como el grado de desarrollo económico (DE) y el grado de riesgo país (RGO) de las naciones receptoras en el año en el que se realiza la inversión. La DL se ha medido a través de una variable dicotómica que recoge el *efecto Brasil*, en tanto que es la única nación receptora incluida en la que el español no es lengua oficial. El riesgo país se midió a través de los *rankings* elaborados por *Euromoney*. Esta variable fue posteriormente calibrada siguiendo un proceso similar al descrito para la DC. Para el grado de desarrollo económico de las naciones receptoras nos basamos en los *clusters* confeccionados al efecto por el Banco Mundial.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El análisis ha sido desarrollado mediante la utilización del paquete estadístico fsQCA 2.0. Si bien en una primera etapa se consideraron todas las variables explicativas y de control, la relativa al grado de desarrollo económico fue eliminada por correlacionarse al 100% con la variable relativa a la diversidad lingüística. Así, Brasil constituía el único país receptor clasificado por el Banco Mundial en un *cluster* de desarrollo económico diferente al de las restantes naciones. En consecuencia, la variable DL actúa *de facto* en nuestro modelo como una variable dicotómica que recoge las inversiones localizadas en Brasil, siendo ésta la nación que presenta una superior DL y diferencia en grado de DE (para el período objeto de estudio) respecto a España.

El Cuadro 3 recoge las soluciones del análisis realizado, presentando 6 configuraciones

causales suficientes, sus tasas de cobertura total y exclusiva y su índice de consistencia, así como la tasa de cobertura e índice de consistencia de la solución en conjunto. Según se ha mencionado, el fsQCA permite identificar las diferentes combinaciones de variables causales que derivan en un mismo resultado final (configuraciones causales). Según se ha explicado en el apartado de metodología, la causalidad coyuntural múltiple da lugar a que diferentes configuraciones pueden derivar en un mismo resultado final, así como al hecho de que cada una de ellas represente una combinación diferenciada de factores y contextos. Al considerar configuraciones causales, el fsQCA no analiza únicamente el efecto aislado de las variables independientes sobre el resultado de interés, sino que explora todas las posibles interacciones (potenciadoras o moderadoras) entre tales variables.

La tasa de cobertura total de una configuración causal indica la proporción total de casos positivos (en nuestro caso inversiones materializadas mediante FPP) explicado por tal configuración; la tasa de cobertura exclusiva recoge la proporción de casos positivos explicado únicamente por tal configuración. Por su parte, el índice de consistencia indica la proporción de casos con una cierta configuración que son positivos³⁾ –véase RAGIN y otros (2003) para una exhaustiva explicación al respecto–.

Todas las dimensiones de cultura nacional emergen como determinantes del modo de entrada, por contra, otras variables como el riesgo país o los diferentes tipos de experiencia se muestran relevantes únicamente en contextos concretos.

Cuadro 3. Resultados del fsQCA: Configuraciones causales que derivan en la elección de FPP

Configuraciones causales (*)	Tasa cobertura total	Tasa cobertura exclusiva	Índice consistencia
1 -DP*-AI*-IC*MF*-EXPA*-DL	0,18	0,11	0,94
2 DP*-AI*IC*-MF*-EXPA*-EXIN*DL	0,05	0,05	1,0
3 DP*-AI*IC*-MF*-RGO*EXIN*DL	0,17	0,17	0,88
4 DP*-AI*IC*MF*EXPA*EXIN*-DL	0,16	0,07	0,81
5 DP*-AI*IC*MF*RGO*EXIN*-DL	0,32	0,18	0,79
6 DP*-AI*IC*MF*-EXPA*-EXIN*-RGO*-DL	0,04	0,02	1

Tasa de cobertura de la solución: 0.76

Tasa de consistencia de la solución: 0.85

- Ausencia

* Conjunción

(*) DP, AI, IC y MF recogen la distancia entre España y la nación receptora. Variables fuzzy set.

RGO: Grado de riesgo país de la nación receptora. Variable fuzzy set.

EXIN y EXPA: Variables dicotómicas que reflejan la experiencia internacional y experiencia en el país receptor, respectivamente, de la empresa inversora.

DL: Distancia lingüística. Variable dicotómica.

Fuente: Elaboración propia.

El hecho de que una misma variable esté presente o ausente en las distintas soluciones o varíe de signo en las mismas (indicando necesidad de su presencia o ausencia) constata la ya apuntada causalidad coyuntural múltiple: el mismo resultado final (inversión mediante FPP) puede no sólo obedecer a diferentes combinaciones de factores causales, sino que tanto la presencia como la ausencia de un determinado factor puede dar lugar al mismo resultado final en función del contexto y potencial combinación con otros factores que actúen como moderadores o potenciadores de su efecto. De hecho, la única dimensión de cultura nacional que mantiene signo constante en las diferentes configuraciones causales que conforman la solución es la AI (en concreto, signo negativo, sugiriendo la ausencia de diferencias en torno a esta dimensión). Parece apuntarse, que al margen de su combinación con otras diferencias culturales o factores moderadores, las empresas españolas tienden a optar por la materialización de sus inversiones a través de FPPs en aquellos contextos caracterizados por un grado de tolerancia hacia la incertidumbre y el riesgo similar al existente en su país de origen; esto es, contextos caracterizados por reducida tolerancia a la incertidumbre, poca propensión a correr riesgos, análisis del entorno en términos de amenaza y prevalencia de sistemas rígidos y reglas estrictas que no dejan margen para decisiones *ad hoc*. No obstante, los resultados relativos a esta dimensión en particular deben ser interpretados con cautela; así, el extremadamente reducido rango de variación que esta variable muestra en la selección de naciones receptoras (véase Cuadro 2) hace que esta dimensión se acerque al umbral de falsa condición necesaria, si bien no emerge como tal en el modelo.

Tres de las configuraciones identificadas, entre ellas la que arroja una superior tasa de cobertura (# 5 en el Cuadro 3) evidencian la elección de FPPs en contextos de elevada distancia respecto a España relativa a las restantes dimensiones culturales y ausencia del denominado *efecto Brasil*, variando la formación definitiva de tales configuraciones en función de los distintos tipos de experiencia de la empresa inversora y del riesgo país de la nación receptora. Tomando en cuenta los valores inherentes a las dimensiones de cultura nacional de la nación inversora y de las receptoras (véase Cuadro 2), una superior distancia en las dimensiones DP y MF corresponde a las inversiones realizadas por empresas españolas y localizadas en naciones que muestran un valor superior al de España en estas dimensiones, mientras que una superior distancia en IC hace referencia a las inversiones localizadas en países con menor *rating* que la nación inversora en esta dimensión.

En otras palabras, las empresas españolas optan por invertir en solitario en contextos caracterizados simultáneamente por una superior aceptación de relaciones de poder asimétricas (mayor preferencia por estructuras jerarquizadas y menor tendencia a la utilización de mecanismos de control basados en la confianza), superior orientación colectivista (menor tendencia a priorizar la autonomía y autosuficiencia), superior asertividad en los comportamientos, mayor tendencia a establecer las relaciones en términos de competencia y ausencia de importantes diferencias lingüísticas y económicas.

Un menor *rating* en la dimensión DP implica un predominio de la idea de que los

diferentes individuos deben disfrutar un similar grado de poder de tal forma que la brecha jerárquica entre directivos y subordinados se reduce (organización más plana), facilitando el trabajo en contextos de responsabilidad compartida, los procesos de comunicación y los flujos de conocimiento al margen de reglas y controles. Parece evidenciarse que para las empresas españolas resulta poco factible cooperar con un socio que no comparte estas premisas, particularmente cuando éste muestra una superior tendencia a priorizar el desempeño sobre la relación, establecer las relaciones en términos de competencia y fomentar la resolución de conflictos mediante el enfrentamiento y cuando los socios no comparten el mismo grado de compromiso con potenciales grupos de interés (por ejemplo, los trabajadores o el entorno de la nación receptora). Ni la ausencia de barreras a la comunicación ni la acumulación de experiencia por parte de la empresa inversora parecen mitigar el efecto jugado por esta combinación de diferencias culturales en la preferencia por la creación de FPPs. Así, las configuraciones #4 y #5 se caracterizan por la presencia de al menos alguno de los dos tipos de experiencia considerados en el estudio (ambos en el caso de la #4) sin que ello redunde en una superior tendencia a desarrollar el proyecto mediante la cooperación con un socio. Por el contrario, parece evidenciarse un cierto papel moderador de la experiencia internacional sobre el efecto del riesgo país (véanse configuraciones #5 y #6).

Las configuraciones #2 y #3 muestran combinaciones similares a las ya descritas en términos de DP, IC y AI, si bien difieren claramente en el papel jugado por la dimensión MF y por las diferencias lingüísticas. Así, ambas responden a contextos caracterizados por ausencia de distancia en la dimensión MF y presencia de una superior distancia lingüística/económica (*efecto Brasil*). En otras palabras, una menor distancia entre los socios en lo que al grado de asertividad de los comportamientos y orientación a las personas se refiere parece verse compensado por el efecto de las barreras lingüísticas y de comunicación, de tal forma que las empresas inversoras siguen optando por la creación de filiales de plena propiedad frente a la materialización de los proyectos en cooperación. Así, el potencial efecto positivo que una superior tendencia de ambos socios a cimentar las relaciones laborales en la construcción de redes relacionales y a utilizar el consenso y el compromiso como medios de resolución de conflictos puede ejercer sobre la probabilidad de articular proyectos de cooperación resulta contrarrestado por las barreras a la comunicación entre ambos. En última instancia, estas barreras pueden erigirse en uno de los factores condicionantes del exitoso desarrollo de una EC, tal y como apuntan LUO y SHENKAR (2006). De hecho, la diversidad lingüística puede no sólo erigirse en un obstáculo para la efectiva comunicación entre los socios, sino en una importante fuente de conflicto entre ambos fruto de la distorsión generada por la elección de la lengua funcional del proyecto conjunto, la potencial alteración de los flujos de información y la generación de obstáculos a la integración de activos y personas –véanse, entre otros, HARZING y FEELY (2008) y LUO y SHENKAR (2006)–.

Por último, la configuración #1 parece evidenciar la existencia de una relación directa entre las dimensiones DP e IC, de tal forma que la presencia conjunta de distancia en ambas dimensiones se evidencia en todas las restantes configuraciones, mientras que la #1 se caracteriza por la ausencia de distancia en torno a ambas. Así, aun cuando los socios compartan sus expectativas respecto a la distribución de poder, centralización de la toma de decisiones y grado de jerarquía en las relaciones, la cooperación se ve dificultada por la superior orientación individualista de ambos (véanse los valores en el Cuadro 2) y la prevalencia de comportamientos más orientados a la gestión autónoma y el reconocimiento individual.

V. CONCLUSIONES, IMPLICACIONES PRÁCTICAS Y PRINCIPALES LIMITACIONES

En el presente trabajo se ha desarrollado un estudio sobre cómo las diferencias culturales entre las naciones origen y destino de una inversión directa en el exterior condicionan las decisiones inherentes al modo de entrada (filial de plena propiedad *versus* empresa conjunta) en el caso concreto de inversiones realizadas por empresas españolas en países de América Latina.

Si bien este es un tema ampliamente estudiado en la literatura, nuestro trabajo centra su contribución en la consideración de un aspecto prácticamente obviado hasta el momento: el estudio del impacto contingente de las diferencias en torno a las distintas dimensiones de cultura nacional en función de la combinación entre las mismas y/o de su combinación con factores contextuales de la inversión. Así, de un lado, nos hemos alejado del grueso de la literatura, evitando integrar a través de un índice o medida única las diferencias culturales entre las naciones origen y destino de la inversión. Del otro, hemos desarrollado un análisis empírico desde una perspectiva cualitativa aplicado a una muestra de IDEs que comparten una serie de rasgos contextuales.

El trabajo desarrollado nos ha permitido identificar diferentes patrones de causalidad que implican la materialización de inversiones en solitario, evidenciando la denominada causalidad coyuntural múltiple. Adicionalmente, nos ha permitido constatar que, si bien las diferencias en torno a tales dimensiones culturales pueden jugar un papel potencialmente determinante sobre las decisiones inherentes al modo de entrada, el impacto último depende de su combinación tanto entre sí, como con terceras variables, pudiendo una misma dimensión conducir a una decisión o a la contraria en función de la presencia/ausencia de terceras variables. Entre éstas, la relativa a las diferencias lingüísticas entre las naciones implicadas parece jugar un papel fundamental como moderador/potenciador del rol jugado por la dimensión MF inherente al grado de orientación a las personas en el desarrollo de las actividades y al grado de asertividad en los comportamientos de los individuos. Las diferencias en torno a la forma en que el poder se distribuye en la sociedad, el grado de orientación colectivista de ésta y el grado de asertividad en los comportamientos emergen como determinantes de la elección inherente al modo de entrada, si bien podemos afirmar que su efecto es contingente al contexto de la inversión. En este sentido, no sólo deben ser consideradas las distancias en torno a estas dimensiones, sino el signo o tendencia que muestran las mismas; esto es, considerando el *rating* que en cada dimensión toma la propia nación inversora y los *ratings* de las naciones receptoras.

Con todo, algunas de las características de la selección de inversiones utilizada pueden condicionar los resultados obtenidos. En primer lugar, el estudio recoge únicamente IDEs realizadas por empresas españolas susceptibles de ser catalogadas como de gran tamaño, en tanto que todas ellas son empresas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid. Adicionalmente, la muestra presenta un elevado grado de concentración geográfica, en tanto que las inversiones se concentran en un reducido número de naciones receptoras. Es por ello que se hace interesante replicar el estudio considerando proyectos de inversión realizados por empresas de tamaño pequeño/medio, así como localizadas en un abanico más amplio de naciones latinoamericanas. La investigación podría ser desarrollada, asimismo, considerando inversiones localizadas en otras regiones receptoras, por ejemplo, países integrados en la Unión Europea o países OCDE no integrados en la UE. Estos países comparten una serie de rasgos comunes (reducidos valores de riesgo país y grado de desarrollo económico elevado), si bien constituyen un abanico bastante heterogéneo en lo que a su distancia cultural y lingüística respecto a

España se refiere. La identificación de las configuraciones causales diferenciadas para cada una de estas regiones constituye, por tanto, una futura línea de investigación de particular relevancia.

VI. BIBLIOGRAFÍA

ANDERSON, E., y GATIGNON, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. *Journal of international business studies*, 17 (3), 1-26.

BARKEMA, H., G., y VERMEULEN, F. (1997). What differences in the cultural backgrounds of partners are detrimental for international joint ventures? *Journal of International Business Studies*, 28 (4), 845-864.

BROUHERS, K. D., y BROUHERS, L. E. (2001). Explaining the national distance culture paradox. *Journal of International Business Studies*, 32 (1), 177-189.

CASILDA, R. (2002). La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina: 1990-2000. Madrid: Editorial Universidad de Alcalá.

CHANG, S. J., y ROSENZWEIG, P. M. (2001). The choice of entry mode in sequential foreign direct investment. *Strategic Management Journal*, 22 (8), 747-776.

CHANG, Y. C., y otros (2012). How cultural distance influences entry mode choice: The contingent role of host country's governance quality. *Journal of Business Research*, 65 (8), 1160-1170.

CHEN, H., y HU, M. Y. (2002). An analysis of determinants of entry mode and its impact on performance. *International Business Review*, 11 (2), 193-210.

CHO, K. R., y PADMANABHAN, P. (2005). Revisiting the role of cultural distance in MNC's foreign ownership mode choice: the moderating effect of experience attributes. *International Business Review*, 14 (3), 307-324.

CROSSLAND, C., y HAMBRICK D. C. (2011). Differences in managerial discretion across countries: how nation-level institutions affect the degree to which CEOs matter. *Strategic Management Journal*, 32 (8), 797-819.

DELIOS, A. y HENISZ, W. J. (2003). Political hazards, experience, and sequential entry strategies: The international expansion of Japanese firms, 1980-1998. *Strategic Management Journal*, 24 (11), 1153-1164.

DEMIRBAG, M., y otros (2009). Equity based entry modes of emerging country multinationals: Lessons from Turkey. *Journal of World Business*, 44 (4), 445-462.

DIMITRATOS, P., y otros (2011). Strategic decision-making processes in internationalization: Does national culture of the focal firm matter? *Journal of World Business*, 46 (2), 194-204.

DOW, D. y LARIMO, J. (2009). Challenging the conceptualization and measurement of distance and international experience in entry mode research. *Journal of International Marketing*, 17 (2), 74-98.

DOZ, Y. (2011). Qualitative research for international business. *Journal of International Business Studies*, 42 (5), 582-590.

DURÁN, J. J. (2004). Empresa multinacional e inversión directa española en el exterior.

Universia Business Review , 3, 114-123.

EISENHARDT, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14 (4), 532-550.

ERRAMILI, M. K. (1996). Nationality and subsidiary patterns in multinational corporations. *Journal of International Business Studies* , 27 (2), 225-248.

FISHER, T. F., y RANASINGHE, M. (2001). Culture and foreign companies choice of entry mode: The case of the Singapore building and construction industry. *Construction Management and Economics*, 19 (4), 343-353.

GHEMAWAT, P. (2001). Distance still matters. *Harvard Business Review*, 79 (8), 137-147.

HARZING, A. W., y FEELY, A. J. (2008). The language barrier and its implications for HQ-subsidiary relationships. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 15 (1), 49-61.

HERRMANN, P., y DATTA, D. K. (2002). CEO successor characteristics and the choice of foreign market entry mode: an empirical study. *Journal of International Business Studies*, 33 (3), 551-569.

HOFSTEDE, G. (1980). Culture's consequences: International differences in work related values. Beverly Hills: Sage.

– (2001). Culture's consequences: International differences in work-related values, 2nd. Beverly Hills: Sage.

HOFSTEDE, G., y otros (2010). *Cultures and organizations*. London: McGraw-Hill.

HOUSE, R. J., HANGES, P. J., JAVIDAN, M., DORFMAN, P. W., y GUPTA, V. (2004). *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE studquot; of 62 societies*. Sage publications.

JUNG, J. (2004). Acquisitions or joint ventures: Foreign market entrquot; strategy of U.S. advertising agencies. *Journal of Media Economics*, 17 (1), 35-50.

KIM, Y., y GRAY, S. J. (2009). An Assessment of alternative empirical measures of cultural distance: Evidence from the Republic of Korea. *Asia Pacific Journal of Management*, 26 (1), 55-74.

KOGUT, B., y SINGH, H. (1988). Entering the United States by joint venture: Competitive rivalry and industry structure. Cooperative strategies in international business. Lexington: Lexington Books.

LIEBERSON, S. (1991). Small N's and Big Conclusions: An Examination of the Reasoning in Comparative Studies Based on a Small Number of Cases. *Social Forces*, 70 (2) 307-320.

LÓPEZ-DUARTE, C. (2007). Evolución de la inversión directa exterior de la gran empresa española 1988-2003. El papel de las empresas cotizadas. *Información Comercial Española*, 836, 107-125.

LÓPEZ-DUARTE, C., y otros (2015). Impact of cultural positions on FDI's entry mode. *Cross Cultural Management*, 22 (3), 509-526.

LÓPEZ-DUARTE, C., y VIDAL-SUÁREZ, M. M. (2010). External uncertainty and entry mode choice: Cultural distance, political risk and language diversity. *International Business*

Review, 19 (6), 575-588.

LUO, Y. (2001). Determinants of entry in an emerging economy: A multilevel approach. *Journal of Management Studies*, 38 (3), 443-472.

LUO, Y., y SHENKAR, O. (2006). The multinational corporation as a multilingual community: Language and organization in a global context. *Journal of International Business Studies*, 37 (3), 321-339.

MEYER, K. E., y NGUYEN H. V. (2005). Foreign investment strategies and sub-national institutions in emerging markets: Evidence from Vietnam. *Journal of Management Studies*, 41 (1), 63-93.

PAK, Y. S., y PARK, Y.-R. (2004). Global ownership strategy of Japanese multinationals: a test of internalization theory. *Management International Review*, 44 (1) 3-21.

RAGIN, C. C. (2008). *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago: University of Chicago Press.

– (2009). Qualitative Comparative Analysis Using Fuzzy Sets (fsQCA). En B. Rihoux y C.C. Ragin (coords.), *Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques* (pp. 87-122). Thousand Oaks, CA: Sage.

RAGIN, C.C., y otros (2003). Complexity, Generality, and Qualitative Comparative Analysis. *Field Methods*, 15 (4), 323-340.

RAJAN, K. S., y PANGARKAR, N. (2000). Mode of entry choice: An empirical study of Singaporean multinationals. *Asia Pacific Journal of Management*, 17 (1) 49-66.

RIHOUX, B. (2006). Qualitative Comparative Analysis (QCA) and related systematic comparative methods. *International Sociology*, 21 (5), 679-706.

RONEN, S., y SHENKAR, O. (1985). Clustering countries on attitudinal dimensions: A review and synthesis. *Academy of Management Review*, 10 (3), 435-454.

RUIZ, F., y otros (2007). Two stage process of FDI: Ownership structure and diversification mode. *Journal of Business Research*, 60 (7), 795-805.

SCHNEIDER, S., y DE MEYER, A. (1991). Interpreting and responding to strategic issues: The impact of national culture. *Strategic Management Journal*, 12 (4), 307-320.

SCHWARTZ, S. H. (1999). A theory of cultural values and some implications for work. *Applied Psychology*, 48 (1), 23-47.

SOMLEV, I. P., y HOSHINO, Y. (2005). Influence of location factors on establishment and ownership of foreign investments: The case of the Japanese manufacturing firms in Europe. *International Business Review*, 14 (5), 577-598.

TATOGLU, E., y otros (2003). Determinants of foreign ownership in Turkish manufacturing. *Eastern European Economics*, 41 (2), 5-41.

TSANG, E. W. K. (2005). Influences of foreign ownership level and entry mode choice in Vietnam. *International Business Review*, 14 (4), 441-463.

TSE, D. K., y otros (1997). How MNCs choose entry modes and form alliances: The China experience. *Journal of International Business Studies*, 28 (4), 779-805.

WAGEMANN, C. (2012). ¿Qué hay de nuevo en el método comparado? QCA y el análisis de los conjuntos difusos. *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, 1 (1), 51-75.

WAGNER, J. A. (1995). Studies of individualism-collectivism effects on cooperation in groups. *Academy of Management Journal*, 38 (1), 152-172.

WILKINSON, T. J., y otros (2008). The diminishing effect of cultural distance on subsidiary control, *Journal of International Management*, 14 (2), 93-107.

YIN, R. K. (1994). *Case study research: Design and methods*. Thousand Oaks, CA: Sage.

YIU, D., y MAKINO, S. (2002). The choice between joint ventures and wholly owned subsidiary: An institutional perspective. *Organization Science*, 13 (6), 667-683.

FOOTNOTES

1

El trabajo de LÓPEZ-DUARTE y otros (2015) constituye una de las pocas excepciones al respecto.

2

Una exhaustiva descripción de la misma puede encontrarse en LÓPEZ DUARTE (2007).

3

En ambas ratios, el numerador viene dado por el número de casos que presentan una determinada configuración y son positivos, siendo el denominador el que varía: en el caso del índice de cobertura dicho denominador mide el número total de casos positivos identificados en la muestra, mientras que en el índice de consistencia el denominador recoge el número total de casos que presentan dicha configuración causal.

•

Este artículo ha contado con el apoyo financiero del Ministerio de Economía y Competitividad (Proyecto ECO2016-80518-R)