
ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES DEL MODO DE ENTRADA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHILE

Daniel Omar Viera Castillo y Mario Alonso Flores Loredo

RESUMEN

La globalización económica ha permitido la creación de mercados globales aperturando el comercio exterior y la inversión internacional. En este mundo económico más dinámico, los directivos de las empresas se han visto obligados a tomar decisiones estratégicas más complejas y entre estas se encuentra la

de elegir el modo de ingreso de sus inversiones en los mercados extranjeros. Este trabajo pretende dar respuesta a la variable que tomaron en cuenta los ejecutivos de empresas internacionales para elegir un modo de entrada de sus inversionistas en Chile.

Introducción

En la actualidad el mundo se ha visto caracterizado cada vez más por la globalización económica, fenómeno que se ha llevado a cabo a través de un largo proceso que parte desde la liberación de los movimientos de capital y la existencia de los mercados globales en el área financiera, seguido por la apertura comercial de cada país al exterior (originada en la convicción sobre las ventajas del intercambio frente a la alternativa de protección a la autarquía) y la incorporación de las economías planificadas anteriormente al capitalismo de mercado, modelo económico que en la

actualidad reina en casi todo el mundo. Además, la aparición de nuevos procesos tecnológicos e innovaciones, en especial de la informática y las comunicaciones, junto con medios de transporte más accesibles rápidos y eficaces, han ayudado a reducir las distancias entre los países, incentivando aún más este fenómeno.

En este nuevo entorno cada vez más dinámico es que los directivos, gerentes, administradores y empresarios en general han tenido que tomar una de las decisiones más importantes en el desempeño futuro de las empresas. Esta decisión consiste en elegir el mejor modo de ingreso hacia nuevos mercados, que les permita

maximizar su rentabilidad, ser eficientes y buscar ventajas competitivas frente a competidores de todo el mundo.

Existen distintos modos de los cuales una empresa puede hacer su ingreso a mercados extranjeros, los cuales varían desde las figuras más simples como las exportaciones, seguidas por las concesiones de licencias, hasta formas más complejas como la inversión extranjera directa (IED) en *joint ventures*, adquisiciones y empresas subsidiarias o entradas de nuevas instalaciones. En general, cada uno de estos modos de entrada tiene diferentes implicaciones en el grado de control que los directivos de la empresa multinacional pueden

ejercer sobre las operaciones en el exterior, los recursos que pueden comprometer estas operaciones y el riesgo que pueden llevar consigo. Sin embargo, son los modos de ingreso directo de las empresas a mercados extranjeros los que más han sido explotados por las empresas multinacionales.

Son numerosas las investigaciones sobre las decisiones acerca de la elección del modo de entrada para las IED que se han llevado a cabo durante los últimos años. No obstante, es interesante reseñar que mientras algunos investigadores han centrado sus estudios en los conceptos de propiedad y/o en los

PALABRAS CLAVE / Costos de Transacción / Globalización / Inversión Directa Extranjera / Imperfecciones del Mercado / Modo de Entrada /

Recibido: 10/08/2018. Aceptado: 08/04/2019.

Daniel Omar Viera Castillo.
Ingeniero Comercial,
Universidad Católica del Norte,
Chile. Master en Economía y
en Ingeniería Industrial,
Universidad de Los Andes,

Colombia. Doctor en Dirección
y Organización de Empresas,
Universidad Rey Juan Carlos,
España. Profesor, Universidad
de Tarapacá (UTA), Chile.
Dirección: Escuela de

Administración y Negocios,
UTA. Av. 18 de Septiembre N°
2222, Casilla 6-D, Arica, Chile.
e-mail: dviera@uta.cl
Mario Alonso Flores Loredo.
Ingeniero Electrónico y

Magister en Dirección y
Gestión de Empresas, UTA,
Chile. Investigador,
Universidad de Tarapacá,
Chile.

SUMMARY

Economic globalization has allowed the creation of global markets by opening up foreign trade and international investment. In this more dynamic economic world, company managers have been forced to make more complex strategic decisions

and, among these, is choosing the way of introducing their investments into foreign markets. This paper aims to answer the variable taken into account by executives of international companies to choose a way of entry for their investors in Chile.

ANÁLISE DOS FATORES DETERMINANTES PARA A ENTRADA DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO NO CHILE

Daniel Omar Viera Castillo e Mario Alonso Flores Loreda

RESUMO

A globalização econômica tem permitido a criação de mercados globais a través da abertura do comércio exterior e o investimento internacional. Em este mundo econômico mais dinâmico, os diretores das empresas têm se encontrado obrigados a tomar decisões estratégicas mais complexas e entre estas se

encontra a de eleger o modo de ingresso de seus investimentos nos mercados estrangeiros. Este trabalho pretende dar resposta para a variável que levaram em conta os executivos de empresas internacionais para definir um modo de entrada de seus investimentos no Chile.

problemas del control y mando (Davidson y Mcfetridge, 1984; Davidson y Mcfetridge, 1985; Anderson y Gatignon, 1986; Agarwal y Ramaswami, 1992; Hennart y Park, 1993), otros han examinado el efecto de la distancia cultural, el riesgo país y la etapa de desarrollo del país receptor de la IED (Kogut y Singh, 1988). Aunque todos estos trabajos aportan elementos de investigación muy valiosos, también presentan varias limitaciones.

Marco Teórico

La elección del modo de entrada de la IED en un mercado extranjero es una de las decisiones estratégicas más importantes para las empresas multinacionales (EMN), afecta las futuras decisiones y el rendimiento en los mercados extranjeros. Por ello, se ha convertido en objeto de numerosas teorías y modelos desarrollados para comprender y explicar los fenómenos asociados a éstos.

El paradigma o modelo de las imperfecciones del mercado surge como consecuencia de lo incompleto que han resultado los modelos tradicionales del comercio internacional. Este modelo lo aplica desde un punto de vista de los mercados de competencia perfecta. Si el

mercado fuera perfectamente competitivo, la posibilidad de obtener beneficios por aumentos de la producción desaparecería al no existir oportunidades de mejora de eficiencia (Graham y Krugman, 1993). Entre los principales trabajos teóricos y empíricos asociados a esta teoría cabe mencionar, como más representativos, a Mansfield *et al.* (1979) Vernon (1983), y Grosse y Trevino (1996).

La teoría del ciclo de vida de un producto comienza con la producción doméstica, las empresas multinacionales ingresan al mercado externo a través de la exportación y, cuando el producto está maduro, trasladan su producción al país anfitrión creando subsidiarias, donde los costes son menores para evitar la pérdida del mercado como consecuencia de productos sustitutos de carácter más económico fortaleciendo su posición en el mercado (Agarwal y Gort, 1996; Klepper, 1996; Agarwal, 1997; Karlsson y Dahlberg, 2003).

La teoría de los costes de transacción comienza con los supuestos que los mercados son competitivos, que existe una gran oferta y que el mercado disminuye las necesidades de control y el esfuerzo de los oferentes. Bajo estas

condiciones los modos de ingreso con bajo nivel de control se ven favorecidos y se reducen las amenazas de oferentes de transacciones oportunistas (Williamson, 1985; Anderson y Gatignon, 1986; Buckley y Casson, 1986; Anderson y Coughlan, 1987; Gomes-Casseres, 1990; Erramilli y Rao, 1993).

La teoría ecléctica reconcilia los diferentes puntos de vista de varias teorías y declara que las decisiones de modos de entradas se determinan por la composición de los tres tipos de ventajas percibidas por las empresas multinacionales: La empresa debe poseer ventajas propias frente a las firmas de otras nacionalidades sirviendo determinados mercados. La empresa debe tener ventajas de internalización, es decir las ventajas derivadas de la transferencia de las ventajas de propiedad a través de fronteras nacionales dentro de la propia organización. Debe resultar rentable para la empresa localizar alguna parte de sus plantas de producción en el exterior, dependiendo del atractivo de determinadas localizaciones en cuanto a sus dotaciones específicas de factores no transferibles a lo largo de su frontera (Dunning y Archer, 1987; Terpstra y Yu, 1988; Agarwal

y Ramaswami, 1992; Hennart y Park, 1993; Sánchez-Peinado y Pla-Barber, 2006).

Finalmente, está la teoría de los recursos y capacidades que nace del trabajo de Wernerfelt (1984), quien afirma que la aproximación teórica de la empresa no está en sus actividades en el mercado de productos sino en el conjunto de recursos, tanto tangibles como intangibles. Su aportación más destacada radica en la atención que presta a los recursos internos de la empresa y en cómo son adquiridos o desarrollados (Brown *et al.*, 2003; Sharma y Erramilli, 2004).

Modos de Entrada y Control

Las alternativas sobre la elección del modo de entrada en mercados extranjeros tienen una estrecha relación con el nivel de control deseado, que en algunas ocasiones son inalcanzables, dadas las demandas por el compromiso de recursos. Para las empresas ubicadas en mercados extranjeros, el control es el factor fundamental; este implica modificaciones importantes dentro de la organización, tanto en los métodos como en los sistemas relacionados como el trabajo. El control es la habilidad para influenciar los sistemas, métodos

y decisiones (Anderson y Gatignon, 1986). A la vez, asumir control, también, implica asumir riesgo, ya que se involucra la responsabilidad en la toma de decisiones y el mayor compromiso de recursos (Anderson y Gatignon, 1986; Agarwal y Ramaswani, 1992).

Los modos de entrada hacia los mercados extranjeros van desde el menor al mayor grado de control que desean tener las empresas al realizar su internacionalización (Terpstra y Yu, 1988; Erramilli y Rao, 1993). Los métodos de entrada con alto grado de control demandan un mayor compromiso de recursos en el exterior y ofrecen la posibilidad de una mayor integración; sin embargo, representan una mayor incertidumbre para la empresa. No obstante, los modos de entrada con alto grado de control le aseguran a la empresa una mayor experiencia, confianza y mejor estimulación de los riesgos u oportunidades. Estos métodos son preferidos cuando el valor de los activos de propiedad son altos (Blomstermo *et al.*, 2006). En el otro extremo, los modos de bajo grado de control requieren un compromiso más limitado de recursos por parte de la empresa, lo que reduce el grado de incertidumbre para aquella. Generalmente las empresas optan por un método de entrada de bajo control cuando están expuestas a riesgos y/o el mercado es un tanto incierto en el exterior.

En el caso de una inversión o una adquisición (ampliamente mayoritaria) el control es total, no exento de ciertas barreras de integración que estos modos implican; en el caso de una *joint venture* es compartido, de modo que disminuye el riesgo de no alcanzar los objetivos estratégicos que la empresa, por sí sola, no hubiera podido alcanzar (Harrigan, 1985).

La única generalización que podemos extraer a este respecto es que las operaciones enteramente propias permiten a la empresa tener más control que otros tipos de modo de ingreso.

Finalmente, se desprende de lo anterior que el control es menor en los *joint ventures* y participación accionaria minoritaria, y mayor en las nuevas inversiones (subsidiarias), mientras en el caso de las adquisiciones el control va a ser variable dependiendo del monto del accionario que se posea.

Factores Determinantes e Hipótesis

1- *Estrategia multidoméstica*. Las empresas que adoptan una estrategia multidoméstica experimentan un menor nivel de competencia global y compiten a nivel local, adaptando los productos y políticas empresariales a los mercados locales, caracterizándose la estrategia por tener consumidores diferentes, preferencia distinta, condiciones competitivas, características operacionales, aspectos políticos, legales o una estructura social diferente (Perlmutter, 1969). *Hipótesis 1*: Empresas que adopten estrategias multidomésticas optarán por modos de entrada con un menor grado de control.

2- *Estrategias globales*. Muchas empresas que han creado las condiciones para una convergencia de los gustos y preferencias de consumidores de diferentes naciones; las multinacionales han podido realizar economías de escalas sustanciales producto de la centralización de la producción estandarizando el marketing de los productos para un mercado global. Razonablemente homogéneo (Hout *et al.*, 1982). *Hipótesis 2*: Empresas que persiguen estrategias globales preferirán modos de entrada con un mayor grado de control.

3- *Riesgo país*. Las empresas que operan en entornos internacionales se enfrentan a una serie de circunstancias relacionadas con la situación del país de destino (inestabilidad política, riesgos de expropiación, riesgo de convertibilidad de la moneda, etc). Cuando estos riesgos son elevados, la empresa buscara posiciones en las cuales sea fácil abandonar el país sin tener pérdidas

sustanciales (Buckley y Casson, 1976). *Hipótesis 3*: Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso estarán negativamente asociadas con el riesgo país.

4- *Distancia cultural*. La distancia cultural percibida entre el país de origen y el país de destino ha sido una de las variables que mayor atención ha recibido en la elección del modo de entrada (Johanson y Vahle, 1990). Sin embargo, los distintos trabajos evidencian resultados dispares. A partir de los primeros trabajos de la escuela de Uppsola, surgen toda una serie de estudios (Davidson, 1980), (Kogut y Singh, 1988) que evidencian como las licencias y las empresas conjuntas se ven favorecidas respecto a la creación de filiales en aquellas situaciones donde la distancia psicológica es mayor. *Hipótesis 4*: Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso, estarán positivamente asociadas con el incremento de la distancia cultural.

5- *Potencial del mercado*. El tamaño del mercado ha sido asociado al uso de formas de entrada que implican un mayor grado de compromiso y control, tanto por los teóricos (Buckley y Casson, 1981), como por los trabajos más clásicos relacionados con el ciclo de vida del producto (Vernon, 1966). *Hipótesis 5*: Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso estarán positivamente asociadas con el mayor potencial de mercado.

6- *Know-how*. Es importante tener en cuenta que cuando las empresas multinacionales transfieren competencias o habilidades a las filiales o a posibles colaboradores foráneos están obligadas a elegir mejor un modo de entrada que permita un mejor traspaso de estos activos intangibles, sin que tenga que perder esta ventaja que posee y sin que afecte la habilidad de la empresa para generar ventajas competitivas (Madhok, 1997). *Hipótesis 6*: Empresas que poseen un

importante *know-how* preferirán modos de entrada con un mayor grado de control.

7- *Recursos y capacidades*. Desde la perspectiva de los costos de transacción se afirma que los modos con un mayor grado de control son más eficientes para aquellas transacciones en la que los activos implicados en la operación internacional aportan un alto componente de activos intangibles (Anderson y Gatignon, 1986), (Kim y Hwang, 1992). *Hipótesis 7*: Las empresas preferirán modos de entrada con un mayor grado de control cuando en sus transacciones utilizan activos tecnológicos estratégicos.

En la Tabla I se sintetiza la información teórica de las variables con sus respectivas hipótesis y los autores que fundamentan las teorías del estudio. En cuanto a la valoración, en el caso de la *Hipótesis 1*, valores cercanos a 5 indican la utilización de una estrategia multidoméstica, mientras que valores cercanos a 0 indican planteamiento más bien de estrategias globales, al tiempo que valores intermedios corresponden a enfoques transnacionales. En oposición, en el caso de la *Hipótesis 2*, valores cercanos a 5 indican la utilización de una estrategia global y valores cercanos a 0 indican planteamiento más bien multidomésticos, mientras que valores intermedios corresponden a enfoques transnacionales.

Definición y Medida de las Variables de Interés

La variable dependiente es la forma de entrada utilizada en cada operación. De acuerdo con los argumentos teóricos, esta variable es una medida dicotómica que implica control elevado y control débil. Se consideró como control elevado empresas que constituyen en Chile filiales o subsidiarias de plena propiedad y adquisiciones totales de empresa en lo que respecta al control débil se consideraron empresas que constituyen '*joint venture*' adquisiciones parciales y

TABLA I
OPERATIVIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Hipótesis	Autores	Variables	Relación
<i>Hipótesis 1</i> Empresas que adopten estrategias multido- mésticas optarán por modos de entrada con un menor grado de control	Porter y Fuller, 1986 Perlmutter, 1969	1. Seguir una política propia de diferenciación de productos y/o servicios 2. Estar cerca para adaptar productos y/o servicios 3. Seguir a los clientes tradicionales de la empresa 4. Búsqueda de nuevos clientes y/o mercados.	-
<i>Hipótesis 2</i> Empresas que persiguen estrategias globa- les preferirán modos de entrada con un mayor grado de control.	Hout et al., 1982 Levitt, 1983	1. Explotar economía de escala 2. Aumentar la cuota de mercado 3. Búsqueda de sinergia derivada de la gesti- ón conjunta de recursos variados 4. Aumentar rentabilidad 5. Ventaja de actuar en primer lugar 6. Ventaja por actuar en primer lugar 7. Diversificar el riesgo de una producción concentrada	+
<i>Hipótesis 3</i> La forma de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso estarán ne- gativamente asociadas en el riesgo país.	Buckey y Casson, 1976	1. Existencia acuerdo comerciales internacionales 2. Facilidad para repatriar beneficios al país de la empresa matriz 3. Legislación ambiental más flexible 4. Tipo de factores que influyen al tipo de cambio.	+
<i>Hipótesis 4</i> Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso esta- rán positivamente asociadas con el incre- mento de la distancia cultural.	Davidson, 1980 Kogut y Singh, 1988 Kim y Hwang, 1992	1. Afinidad lingüística y cultural.	+
<i>Hipótesis 5</i> Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso esta- rán positivamente asociada con el mayor po- tencial de mercado.	Buckley y Casson, 1981 Vernon, 1966	1. Potencial de crecimiento del mercado chileno 2. Demanda creciente del mercado local 3. Nivel de competencia existente a nivel local.	+
<i>Hipótesis 6</i> Empresa que poseen un importante <i>know- -how</i> preferirá modos de entrada con un mayor grado de control	Madhok, 1997 Hill, Hwang y Kim, 1990	1. Tamaño 2. Experiencia internacional 3. Disponibilidad y calidad del recurso humano 4. Experiencia y conocimiento previos del mercado 5. Disponer de recursos necesarios 6. Utilizar recursos financieros sobrantes.	+
<i>Hipótesis 7</i> Las empresas preferirán modos de entrada con un mayor grado de control cuando en sus transacciones utilizan activos, tecnoló- gicos estratégicos.	Anderson y Gatignon, 1986 Chen y Hu, 2002 Kim y Hwang, 1992	1. Competitividad del producto y del proceso fabricación; explotar y controlar activos ba- sados en el conocimiento 2. Explotar y controlar directamente recursos tecnológicos 3. Explotar y controlar activos comerciales.	+

*En todos los casos se utilizó como medida la valoración del directivo encuestado acerca de la importancia que ha tenido la variable en conside-
ración en la elección del modo de entrada, utilizando escala de Likert de 0 a 5 puntos (0: nada importante; 5: muy importante).

participación accionarial mino-
ritaria. Para la medida de las
variables independientes, se
definieron de acuerdo con la
teoría siete dimensiones: estrate-
gia multidoméstica, estrate-
gias globales, riesgo país, dis-
tancia cultural, potencial del
mercado, *know-how*, recursos

y capacidades. Con el propósi-
to de construir estas dimensio-
nes a partir de las variables
originales, en la Tabla II se
calcularon los alpha de
Cronbach para cada una de
las dimensiones, esto permitió
determinar el grado en que las
variables del cuestionario se

relacionan entre sí en cada di-
mensión, que permitirá deter-
minar la consistencia interna.
Evaluada cada dimensión su
consistencia interna se proce-
dió a calcular los componentes
principales para cada dimen-
sión, dando origen a las varia-
bles independientes.

Metodología

La investigación es de carác-
ter no experimental, es decir es
de tipo observacional, donde
los hechos ya están dados y
sin ningún control o manipula-
ción sobre el entorno. La po-
blación de interés la

constituyen las organizaciones empresariales de Chile que tienen un 20% o más de capital extranjero. (Djankov y Hoeckman, 2000), definen como empresa de capitales extranjeros a aquellas que poseen más de un 20% de participación extranjera.

La encuesta se administró a 720 empresas extranjeras con inversión en Chile recibiendo respuesta de 64 de ellas. Estudios empíricos (McDaniel y Gates, 2005) indican que existe una tasa de respuestas ~10% para tener un número de respuestas suficientes para cumplir con el objetivo del estudio. El instrumento seleccionado para la medición de las distintas variables es el cuestionario, por ser el más adecuado para este caso.

Técnicas de análisis estadístico

Modelo de regresión logística binaria con variables independientes. Dado que la variable dependiente es dicotómica, es decir toma dos valores (1 o 0), y las variables independientes son métricas, la técnica estadística que puede resultar más apropiada es la regresión logística. La especificación del modelo de regresión logística cuando se tienen en cuenta varias variables independientes es

$$y = f(B_1 + B_2X_2 + \dots + B_kX_k) + u \quad (1)$$

$$f(z) = \frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)} \quad (2)$$

Por consiguiente, tendremos que

$$E(y) = P(y = 1) = \frac{\exp(B_1 + B_2X_2 + \dots + B_kX_k)}{1 + \exp(B_1 + B_2X_2 + \dots + B_kX_k)} \quad (3)$$

La expresión $P(y=1)$ indica que la probabilidad del suceso de éxito viene determinada por una combinación de variables, llamada

$$\text{Odds} = \frac{P(y=1)}{1 - P(y=1)} = \exp(B_1 + B_2X_2 + \dots + B_kX_k) \quad (4)$$

Tomando logaritmos en (4), obtenemos una expresión lineal para el modelo:

TABLA II
CONSTRUCCIÓN DE ESCALAS PARA CADA GRUPO DE DIMENSIÓN

Dimensión	Cargas
<u>Estrategia multidoméstica</u>	
• Seguir una política de diferenciación de productos y/o servicios	0,801
• Estar cerca para adaptar productos y/o servicios	0,862
• Seguir a los clientes tradicionales de la empresa	0,506
• Búsqueda de nuevos clientes y/o mercados	0,564
	Varianza explicada: 48,98% $\alpha = 0,628$
<u>Estrategias globales</u>	
• Explotar economía de escala	0,598
• Aumentar la cuota de mercado	0,558
• Búsqueda de sinergia derivada de la gestión conjunta de recursos variados	0,731
• Aumentar rentabilidad	0,648
• Ventaja por actuar en primer lugar	0,370
• Diversificar el riesgo de una producción concentrada	0,347
	Varianza explicada: 54,203% $\alpha = 0,825$
<u>Riesgo país</u>	
• Existencia acuerdo comerciales internacionales	0,766
• Facilidad para repatriar beneficios al país de la empresa matriz	0,751
• Legislación ambiental más flexible	0,759
• Tipo de factores que influyen al tipo de cambio	0,404
	Varianza explicada: 47,279% $\alpha = 0,668$
<u>Distancia cultural</u>	
• Afinidad lingüística y cultural	
<u>Potencial del mercado</u>	
• Potencial de crecimiento del mercado chileno	0,739
• Demanda creciente del mercado local	0,838
• Nivel de competencia existente a nivel local	0,822
	Varianza explicada: 64,151% $\alpha = 0,720$
<u>Know-how</u>	
• Tamaño	0,704
• Experiencia internacional	0,273
• Disponibilidad y calidad del recurso humano	0,561
• Experiencia y conocimiento previos del mercado	0,678
• Disponer de recursos necesarios	0,733
• Utilizar recursos financieros sobrantes	0,752
	Varianza explicada: 59,2% $\alpha = 0,675$
<u>Recursos y capacidades</u>	
• Competitividad del producto y del proceso fabricación explotar y controlar activos basado en el conocimiento	0,741
• Explotar y controlar directamente recursos tecnológicos	0,695
• Explotar y controlar activos comerciales	0,844
	Varianza explicada: 58,2% $\alpha = 0,716$

$$\text{logit}[P(y = 1)] = \text{Ln} \left[\frac{P(y=1)}{P(y=0)} \right] = (5)$$

$$B_1 + B_2X_2 + \dots + B_kX_k$$

Cuando se hace referencia al incremento unitario en una de las variables explicativas del modelo, aparece el concepto de *odds ratio* como el cociente entre los dos *odds* asociados (el obtenido tras realizar el incremento y al anterior del mismo). Así, si suponemos que ha habido un incremento unitario en la variable x_i , tendremos

$$\text{Odds ratio} = \frac{\text{odds}_2}{\text{odds}_1} = \exp(\beta_i) \quad (6)$$

De la expresión anterior se deduce que un coeficiente β_i

cercano a 0 (equitativamente, un *odds-ratio* cercano a 1) significará que cambios en la variable explicativa X_i asociada no tendrían efecto alguno sobre la variable dependiente y .

Las estimaciones en el modelo o regresión logit se realizan mediante el método de máxima verosimilitud y las mismas no resultan posibles interpretar directamente de los parámetros B , ya que son modelos no lineales. Lo que se hace en la práctica es notar el signo de los estimadores. Si el estimador es positivo, significará incrementos de los mismos. Por el contrario, si el

estimador muestra un signo negativo, ello supondrá que incrementos en la variable asociada produce disminuciones en $P(y=1)$.

El modelo o regresión logística a estimar en este trabajo puede ser expresado como sigue:

$$\text{Ln} \left[\frac{P(y=1)}{P(y=0)} \right] = B_0 + B_1x_1 + B_2x_2 + B_3x_3 + \dots + B_7x_7 \quad (7)$$

donde y : nivel de control, B_0 : constante, x_1 : estrategia multidoméstica, x_2 : estrategia global, x_3 : riesgo país, x_4 : distancia cultural, x_5 : potencial del

mercado, x_6 : know-how, x_7 : recursos y capacidades.

Dicho modelo permite analizar si la variable nivel de control se ve afectada de manera significativa (positiva o negativa) o no significativa por las distintas dimensiones consideradas. El análisis de regresión logística se utiliza para evaluar empíricamente la validez de las siete hipótesis.

Resultados y Discusión

Se realizó un análisis de la validez de las escalas que se emplearon para observar y medir las variables más importantes en este estudio (variables independientes). La validez de una escala representa la capacidad para medir los conceptos bajo análisis y según Kerlinger y Lee (2001) se relaciona directamente con la pregunta: ¿El instrumento mide lo que se supone que debe medir? La validez de una medición se refiere al grado en el cual el proceso de medición está libre tanto de error aleatorio como de error sistemático. Por su parte, la confiabilidad de una medida se refiere al grado en el cual el proceso de medición está libre de error aleatorio.

Se llevó a cabo un análisis de validez por intermedio de la experiencia de profesionales que la revisaron, mientras que para el análisis de confiabilidad, se calculó el valor del α de Cronbach para los ítems de cada grupo (Tabla II).

Las Tablas III y IV muestran la información estadística sobre el efecto de los distintos factores considerados en el estudio sobre la probabilidad de elegir un modo de entrada por parte de los directivos de las empresas analizadas.

En cuanto al posible efecto de los distintos factores de elección del modo de entrada puede verse que, con la excepción del factor potencial del mercado, que parece ejercer una influencia positiva y significativa sobre la probabilidad de elegir un modo de entrada con alto control, el resto de los factores no son significativos.

TABLA III
ANÁLISIS DE LAS VARIABLES INDIVIDUALMENTE

Constante	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	1,368	1,375	1,367	1,283	1,442	1,386	1,404
Estrategia multidoméstica	+0,061						
Estrategia global		-0,312					
Riesgo país			0,024				
Distancia cultural				0,031			
Potencial del mercado					0,514 *		
Know-how						-0,255	
Recursos y capacidades							-0,358

*: significativo P=0,05.

TABLA IV
ANÁLISIS DE LAS VARIABLES EN CONJUNTO

Constante	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7
	1,368	1,397	0,297	1,458	1,592	1,681	1,664
Estrategia multidoméstica	+0,061	+0,272	0,297	0,302	0,60	0,164	0,181
Estrategia global		-0,467	-0,523	-0,534	-0,836	-0,133	-0,094
Riesgo país			0,157	0,169	0,153	0,079	0,045
Distancia cultural				-0,190	-0,09	0,010	0,019
Potencial del mercado					0,838 *	1,375 *	1,370 *
Know-how						-1,324 **	-1,195
Recursos y capacidades							-0,411

*: significativo P=0,05; **: significativo P=0,10.

TABLA V
PRESUMEN: HIPÓTESIS, SIGNO ESPERADO Y SIGNO OBTENIDO

Hipótesis	Definición	Signo esperado	Signo obtenido
Hipótesis 1	Empresas que adopten estrategias multidomésticas optarán por modos de entrada con un menor valor de control.	-	+ No significativo
Hipótesis 2	Empresas que persiguen estrategias globales preferirán modos de entrada con un mayor grado de control.	+	- No significativo
Hipótesis 3	Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso estarán negativamente asociadas con el riesgo país.	+	+ No significativo
Hipótesis 4	Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control, y compromiso estarán positivamente asociados con el incremento de la distancia cultural.	+	+ No significativo
Hipótesis 5	Las formas de entrada que suponen un mayor grado de control y compromiso estarán positivamente asociadas con el mayor potencial de mercado.	+	+ Significativa
Hipótesis 6	Empresas que poseen un importante know-how preferirán modos de entrada con un mayor grado de control.	+	- Significativa
Hipótesis 7	Las empresas preferirán modos de entrada con un mayor grado de control cuando en sus transacciones utilizan activos tecnológicos estratégicos.	+	- No significativo

Por otro lado, es cierto que el efecto de los factores de *know how* parece ser contrario a lo planteado en nuestra hipótesis trabajo sobre la discusión de los directivos de empresas multinacionales de elegir un modo de entrada con mayor control en Chile. No obstante,

este resultado puede ser hasta cierto punto razonable, si asumimos que la mayoría de las empresas multinacionales que conforman la muestra de estudio pertenecen a países que valoran la legislación chilena, su estabilidad económica, o el apego que tiene el país a las

leyes internacionales, disminuyendo los riesgos de un nuevo control.

Conclusiones

El principal objetivo de esta investigación ha sido proporcionar argumentos teóricos

desde un punto de vista integrador, así como evidencia empírica sobre un tópico en la literatura sobre internacionalización de la empresa: el estudio sobre los factores determinantes del modo de entrada de la inversión extranjera en Chile. A diferencia de trabajos empíricos anteriores en Chile, en esta investigación se pretende contrastar empíricamente los postulados teóricos sobre el particular.

La elección del modo de entrada en mercados extranjeros tiene una relación estrecha con el nivel de control, dado el compromiso de recursos. El control tiene una incidencia fundamental dentro de las organizaciones, en su estructura de propiedad y en la de los gobiernos corporativos. Por otro lado, el nivel de control y el modo de entrada están íntimamente relacionados con el poder de negociación que se desea tener con los gobiernos anfitriones.

Los modos de entrada con alto grado de control demandan por lo general un mayor compromiso de recursos en el exterior y un mayor riesgo. Un bajo grado de control compromete recursos más limitados, lo que reduce los riesgos y la incertidumbre.

Por último, el motivo más importante que lleva a estas empresas a elegir un mayor grado de control se encuentra relacionado con el mayor potencial de mercado, tal como lo expresan Vernon (1966) y Buckley y Casson (1976, 1981, 1988) en sus trabajos clásicos sobre el ciclo de vida del producto.

El presente estudio empírico muestra un resultado que, siendo significativo estadísticamente, denota un signo contrario a la teoría. El hecho que los factores tecnológicos hayan mostrado una incidencia negativa a la hora de definir el modo de ingreso plantea serias dudas acerca de si los directivos de las empresas multinacionales van buscando aprovecharse efectivamente de algún tipo de recurso estratégico existente en

el país vinculando a la tecnología.

Como se desprende de la Tabla V, examinados en conjunto los resultados de nuestra investigación solo parecen ofrecer soporte empírico parcial a los argumentos teóricos contenidos en el enfoque de la trayectoria de desarrollo de la IED. De este modo, el estudio corrobora que, cuando los directores de las empresas multinacionales deciden localizar sus inversiones en países emergentes con potencial de mercado, prefieren un modo de entrada con mayor grado de control.

REFERENCIAS

Agarwal S (1994) Social-cultural distance and the choice of joint-venture: A contingency perspective. *J. Int. Market.* 2(2): 63-80.

Agarwal S, Ramaswami S (1992) Choice of foreign market entry mode: impact of ownership, location and internalization factors. *J. Int. Bus. Studies* 23: 1-27.

Agarwal R, Gort M (1996) The evolution of markets and entry, exit and survival of firms. *Rev. Econ. Stat.* 78: 489-498.

Anderson E, Coughlan A (1987) International market entry and expansion via independent or integrated channels of distribution. *J. Market.* 51: 71-82.

Anderson E, Gatignon H (1986) Modes of foreign market entry: A transaction cost analysis and propositions. *J. Int. Bus. Stud.* 17: 1-26.

Blomstermo A, Deo D, Sallis J (2006) Choice of foreign market entry mode in service firms. *Int. Market. Rev.* 23: 211-229.

Brown JR, Dev CS, Zhou Z (2003) Broadening the foreign market entry mode decision: Separating ownership and control. *J. Int. Bus. Stud.* 34: 473-488.

Buckley PJ, Casson MC (1976) *The Future of the Multinational Enterprise*. McMillan. Londres, RU. 116 pp.

Buckley PJ, Casson MC (1981) The optimal timing of a foreign direct investment. *Econ. J.* 91(361): 75-87.

Buckley PJ, Casson MC (1988) A theory of international corporation cooperation. En Contractor F, Lorange P (Eds.) *Cooperative Strategies in International*

Business. Lexinton. Lexinton, MA, EEUU. pp. 31-54.

Davidson WH (1980) The location of foreign direct investment activity: country characteristics and experience effects. *J. Int. Bus. Stud.* 11(2): 9-22.

Davidson WH, McFetridge DG (1985) Key Characteristics in the choice of international technology transfer. *J. Int. Bus. Stud.* 16(2): 5-21.

Djankov S, Hoekman B (2000) Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. *World Bank Econ. Rev.* 14(1): 49-64.

Dunning JH, Archer H (1987) The eclectic paradigm and the growth of UK multinational enterprise 1870-1983. *J. Bus. Econ. Hist.* 16: 19-49.

Erramilli MK, Rao CP (1993) Service firms' international entry-mode choice: A modified transaction-cost analysis approach. *J. Market.* 57(3): 19-38.

Gomes-Casseres B (1990) Firm ownership preferences and host government restrictions: An integrated approach. *J. Int. Bus. Stud.* 21: 1-22.

Graham EM, Krugman PR (1993) The surge in foreign direct investment in the 1980s. En Froot KA (Ed.) *Foreign Direct Investment*. University of Chicago Press. Chicago IL, EEUU. pp. 13-36.

Grosse R, Trevino L (1996) Foreign direct investment in the United States: an analysis by country of origin. *J. Int. Bus. Stud.* 27: 139-155.

Harrigan KR (1985) Vertical integration and corporate strategy. *Acad. Manag. J.* 28: 397-425.

Hennart JF, Park YR (1993) Greenfield vs. acquisition: The strategy of Japanese investors in the United States. *Manag. Sci.* 39(9): 1054-1070.

Hill C, Hwang P, Kim WC (1990) An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strat. Manag. J.* 11: 117-28.

Hout T, Porter M, Rudden E (1982) How global companies win out. *Harvard Bus. Rev.* 60(5): 98-109.

Johanson J, Vahlne JE (1990) The mechanism of internationalization. *Int. Market. Rev.* 7(4): 11-24.

Karlsson Ch, Dahlberg R (2003) Entrepreneurship, firm growth and regional development in the economic geography: Introduction. *Small Bus. Econ.* 21(2): 73-76.

Kerlinger F, Lee H (2001) *Investigación del Comportamiento: Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*. McGraw Hill. México. 850 pp.

Kim WC, Hwang P (1992) Global Strategy and Multinationals Entry Mode Choice. *J. Bus. Stud.* 23: 29-53.

Klepper S (1996) Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle. *Am. Econ. Rev.* 86: 562-83.

Kogut B, Singh A (1988) Entering the United States by acquisition or joint venture: Country patterns and cultural characteristics. En Contractor F, Lorange P (Eds.) *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington. EEUU. 513 pp.

Madhok A (1997) Cost, value and foreign market entry mode: The transaction and the firm. *Strat. Manag. J.* 18: 39-61.

Mansfield E, Romeo A, Wagner S (1979) Foreign trade and US research and development. *Rev. Econ. Stat.* 61: 49-57.

McDaniel JrC, Gates R (2005) *Investigación de Mercados*. Thomson. 6a ed. México. 617 pp.

Perlmutter HV (1969) The tortuous evolution of the multinational corporation. *Columbia J. World Bus.* 4: 9-18.

Sánchez-Peinado E, Pla-Barber J (2006) A multidimensional concept of uncertainty and its influence on the entry mode choice: An empirical analysis in the service sector. *Int. Bus. Rev.* 15: 215-232.

Sharma VM, Erramilli MK (2004) Resource-based explanation of entry mode choice. *J. Market. Theory Pract.* 12: 1-18.

Terpstra V, Yu C (1988) Determinants of foreign investment of US advertising agencies. *J. Int. Bus. Stud.* 19: 33-46.

Vernon R (1983) JPAM's second year. *J. Policy Anal. Manag.* 2: 599-604.

Vernon R (1966) The product cycle hypothesis in a new international environment. *Oxon Bull. Econ. Stat.* 41: 255-267.

Wernerfelt B (1984) A resource-based view of the firm. *Strat. Manag. J.* 5: 171-180.

Williamson OE 1985 *The Economic Institutions of Capitalism*. Chapter 1 Transaction Cost Economics. Free Press. Nueva York, EEUU. 15-38.