



***Externalidades de la Inversión Directa Exterior
sobre la actividad emprendedora local: Un
enfoque institucional en Latinoamérica***

TESIS DOCTORAL

Presentada por:

Verónica Beatriz Medaura

Dirigida por:

Dr. José Pla Barber

Dra. Esther Sanchez Peinado

Dr. Juan A. Sanchis Llopis

***Depantament de Direcció d'Empreses
"Juan José Renau Piqueras"***

València, 2013

“Sólo cabe progresar cuando se piensa en grande, sólo es posible avanzar cuando se mira lejos.”

José Ortega y Gasset

*A mis hijos,
Thiago y Tiziano
A mi esposo,
Claudio
A mis padres
y hermanas*

Agradecimientos

Esta tesis, forma parte de un proyecto personal y familiar, que ha requerido un gran esfuerzo y compromiso por parte de mis amados hijos y esposo; y el gran apoyo de familiares y amigos, que nos quieren y aprecian, desde distintos lugares del mundo...

Deseo agradecer en particular a mis hijos, por aceptar y vivir felizmente este camino hacia adelante que sus padres les proponen en busca de un futuro mejor; que implica para ellos, para nosotros y nuestros seres queridos, el gran costo de la distancia. Por ello, agradezco también, y especialmente, a mis padres, por aceptarlo y comprenderlo; así como por todo lo que han significado en mi vida.

A mi esposo, por ser mi compañero de tantos años, y de este Proyecto, brindándome apoyo en todos los sentidos, incluido el financiamiento de estos estudios.

A mis directores de Tesis, Esther, Pepe y Juan, por su guía, compromiso y profesionalismo. Para mí, trabajar con ellos ha sido un verdadero honor, del que espero haber estado a la altura.

A todos los profesores, colegas y compañeros; de los que tanto he aprendido.

A Dios, por todo; y por dotarme de la paciencia, perseverancia, y pasión, que son el motor para poder alcanzar las metas en la vida.

Ha sido un largo camino hasta aquí, con escalas y sin becas, pero con una convicción que todo lo puede, y que deseo, me siga acompañando para que este Proyecto continúe creciendo.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. Teoría Institucional en Economías Emergentes	13
1.1. Introducción	15
1.2. La Teoría Institucional como base teórica	17
1.3. Marco Institucional para el impacto de la inversión extranjera directa	19
1.4. Creación de empresas y Teoría Institucional	25
1.5. Los tres pilares de la Teoría Institucional	27
1.5.1. El componente regulatorio	28
1.5.2. El componente cognitivo	30
1.5.3. El componente normativo	31
1.6. Contexto institucional privado	33
1.6.1. Responsabilidad social y ética empresarial	34
1.6.2. Ética corporativa y cambio institucional	36
1.7. Participación institucional de las empresas multinacionales	38
1.8. Conclusiones	43
Capítulo 2. Inversión Extranjera y Creación de Empresas	47
2.1. Introducción	49
2.2. La inversión extranjera directa en Latinoamérica	50
2.2.1. Antecedentes y definición	50
2.2.2. Perspectivas de FDI	52
2.2.3. Marco estratégico de las empresas multinacionales	55
2.2.4. Impacto de las estrategias sobre las economías receptoras	59
2.2.5. El origen étnico de FDI en Latinoamérica	62
2.3. La creación de empresas como área de estudio de <i>entrepreneurship</i>	68
2.3.1. Antecedentes y definición de <i>entrepreneurship</i>	68
2.3.2. Las fases y el proceso de <i>entrepreneurship</i>	69
2.4. Inversión extranjera y <i>entrepreneurship</i> en Latinoamérica	76
2.5. Conclusiones	79

Capítulo 3. Externalidades y Legitimidad en contextos complejos 81

3.1.	Introducción	83
3.2.	Las externalidades derivadas de FDI.....	85
3.2.1.	Mecanismos que generan la producción de externalidades	88
3.2.2.	Inversión extranjera y contexto local	90
3.2.3.	Capacidad de absorción.....	94
3.3.	Estrategias de legitimidad corporativa en contextos complejos	96
3.4.	Beneficios recíprocos: Externalidades y legitimidad	101
3.5.	Externalidades y legitimidad en Latinoamérica.....	104
3.5.1.	Propensión de FDI para la creación de empresas	107
3.5.2.	Origen étnico de FDI y sus estrategias	111
3.5.3.	El efecto moderador del contexto institucional	114
3.5.3.1.	El contexto institucional público para la creación de empresas	115
3.5.3.2.	El contexto institucional privado y las prácticas éticas.....	123
3.6.	Modelo de análisis de la investigación.....	129
3.7.	Conclusiones	130

Capítulo 4. Diseño Metodológico..... 137

4.1.	Introducción	139
4.2.	Diseño Metodológico	140
4.2.1.	Identificación de Población y muestra objeto de estudio	140
4.2.2.	Fuentes de información y recolección de datos	143
4.2.3.	Técnicas de análisis de datos	148
4.3.	Análisis de la muestra y tratamiento de variables	156
4.3.1.	Variable dependiente	158
4.3.2.	Variables independientes	167
4.3.3.	Variables moderadoras	175
4.3.3.1.	Contexto institucional público	176
4.3.3.2.	Contexto institucional privado	182
4.4.	Conclusiones.....	187

Capítulo 5. Análisis y discusión de Resultados	189
5.1. Introducción	191
5.2. Consideraciones previas al análisis de resultados	192
5.3. Análisis de resultados del modelo de datos panel	214
5.3.1. FDI y creación de empresas en Latinoamérica	220
5.3.2. Efectos de la interacción del contexto institucional	225
5.3.2.1. Contexto institucional público	226
5.4. Conclusiones	233
Conclusiones.....	239
Anexos	253
Referencias Bibliográficas	261

Índice de Figuras

Figura 0. 1. Esquema general propuesto para la Tesis.....	12
Figura 1. 1. Marco Institucional para el impacto de FDI en las economías emergentes	22
Figura 2. 1. Perspectivas de la Inversión Extranjera Directa	52
Figura 2. 2. Pilares de competitividad (propuestos por <i>Global Competitive Index</i>).....	70
Figura 2. 3. El Contexto Institucional y su relación con <i>Entrepreneurship</i>	72
Figura 2. 4. El proceso de <i>Entrepreneurship</i> y las definiciones operativas de GEM.....	74
Figura 3. 1. Estrategias de legitimidad corporativa	99
Figura 3. 2. Cargas institucionales en economías emergentes	122
Figura 3.3. Modelo del impacto de FDI en la creación de empresas en contextos institucionales complejos	129
Figura 3.4. Marco institucional integrado para propiciar Externalidades positivas derivadas de FDI.....	131
Figura 4. 1. El proceso emprendedor detallado y las definiciones operativas del GEM	160
Figura 4. 2. Estructura del cuestionario de la encuesta NES.....	178
Figura 4. 3. Pilares institucionales del GCI.....	183

Índice de Gráficos

Gráfico 4. 1. Evolución de TEA de países incluidos en la muestra.....	164
Gráfico 4. 2. TEA promedio por países de la muestra.....	165
Gráfico 5. 1. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico” en Argentina.....	197
Gráfico 5. 2. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Chile.....	199
Gráfico 5. 3. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Colombia....	200
Gráfico 5. 4. Evolución FDI total, FDI “étnico” y FDI “no étnico” en Costa Rica....	201
Gráfico 5. 5. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Ecuador.....	203
Gráfico 5. 6. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Guatemala...	204
Gráfico 5. 7. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en México.....	206
Gráfico 5.8. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en República Dominicana.....	207
Gráfico 5. 9. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Panamá.....	208
Gráfico 5. 10. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Perú.....	209
Gráfico 5. 11. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Uruguay.....	210
Gráfico 5. 12. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Venezuela ..	211

Índice de Tablas

Tabla 0. 1. Tendencias en las publicaciones científicas sobre Latinoamérica	6
Tabla 1. 1. Formas de participación institucional de las MNEs	40
Tabla 2. 1. Factores determinantes en los países receptores de FDI según Estrategias Corporativas	57
Tabla 2. 2. Impactos positivos y negativos derivados de las estrategias de FDI.....	60
Tabla 3. 1. Referencia de estudios sobre <i>spillovers</i> derivados de FDI hacia empresas locales.....	91
Tabla 4. 1. Número de Encuestas por países incluidos en la muestra	162
Tabla 4. 2. Promedio de ingresos de FDI total para los países de la muestra*	172
Tabla 4. 3. Promedio de ingresos de FDI “étnico” y “no étnico” para los países de la muestra	172
Tabla 4. 4. Variables del contexto institucional público para la creación de empresas	181
Tabla 4. 5. Variables del contexto institucional privado.....	185
Tabla 4. 6. Resumen de variables del estudio	188
Tabla 5. 1. Estimación del Modelo de datos Panel.....	218
Tabla 5. 2. Estimación del Modelo de datos Panel.....	219
Tabla 5. 3. Conclusiones del estudio empírico.....	237

INTRODUCCIÓ

1. INTRODUCCIÓN

Cada vez es más prolífero el avance de la investigación académica de economistas y analistas políticos, sobre el papel que desempeñan las empresas multinacionales (MNE) en el desarrollo de las economías emergentes, y en cuál es el impacto, positivo o negativo, de la inversión extranjera directa (FDI)¹ en ellas. Sin embargo, la contribución de los académicos en negocios internacionales en este sentido es algo escasa, especialmente considerando la importancia que su aporte puede significar en la materia (Hoskisson, Eden, Lau & Wright, 2000; Meyer, 2004; Nicholls-Nixon, Davila, Sanchez, & Rivera, 2011; Tan & Meyer, 2011).

Surge entonces, el reto de profundizar y contribuir desde esa disciplina al debate actual, y el presente trabajo, propone abordarlo desde una perspectiva focalizada en la relación e impacto que ejercen las MNE, y su origen, en el desarrollo de la actividad emprendedora local en los países Latinoamericanos. Se propone aportar evidencias, no sólo teóricas, sino también empíricas sobre esta temática, donde instituciones, empresas y gobiernos locales e internacionales están involucrados.

La complejidad e importancia de las estrategias para que se logren externalidades (*spillovers*)² positivas, y puntualmente las que se desprenden de la

¹ En este documento se utilizará la sigla en inglés FDI (*Foreign Direct Investment*) que es la utilizada y generalizada en las publicaciones científicas en la materia.

² A lo largo del documento se utilizarán tanto los términos externalidades como “efecto derrame” en referencia a la traducción del término *spillover* al idioma español, si bien, será también utilizada la propia palabra en inglés, así como en el caso de *Knowledge spillover* (que es la externalidad del conocimiento a

actividad de las MNEs respecto a las empresas locales, especialmente cuando se trata de regiones en vías de desarrollo, es una temática que despierta gran interés entre los académicos y se está acentuando marcadamente en los últimos tiempos (Asmussen, Pedersen, & Dhanaraj, 2009; Braunerhjelm, Acs, Audretsch, & Carlsson, 2010; De Clercq, Hessels, & Van Stel, 2008; Eapen, 2012; Meyer, Mudambi, & Narula, 2011; Meyer, & Sinani 2009; Wang, Gu, Tse, & Yim, 2013).

En estos últimos trabajos, así como en los importantes que pueden contarse desde hace más de dos décadas, se realizan aportes tanto teóricos como empíricos, que brindan fuertes bases y fundamentos para abordar un estudio como el que se pretende en el presente trabajo. Sin embargo, a nivel empírico, la propuesta de medición regional que se propone en esta investigación, y la combinación de temáticas, no se ha encontrado en la bibliografía. A esto se suma la importancia que destacados académicos asignan a los aportes que en materia de medición de externalidades se puedan hacer, especialmente a las orientadas con *entrepreneurship*³ (Meyer, & Sinani, 2009).

Las características propias que presenta la región latinoamericana, la hacen un importante objeto de estudio, especialmente en lo referido a los procesos institucionales y políticos a los que se ha visto expuesta (Nicholls-Nixon et al., 2011), así como a la larga y variada historia de la evolución de FDI y del manejo de los negocios, influenciados por las regulaciones y arbitrariedades gubernamentales, y su impacto en el desarrollo de las empresas locales (Trevino, Thomas, & Cullen, 2008).

la que puntualmente hace referencia el trabajo), debido a que ambas terminologías son usualmente aceptadas y reconocidas en el ámbito académico.

³ La traducción del término *entrepreneurship* al idioma español ha sido un tema efervescente, pues muchos autores proponen sus propias traducciones. Por la riqueza conceptual que entraña el término y dado que la mayoría de las publicaciones usa el término original “*entrepreneurship*” este documento también lo usa.

Existen además, diferencias en términos sociales, de capital humano, financiamiento y estabilidad institucional, que se presentan muy marcadas entre los distintos países de la región. A su vez, la postura crítica respecto a FDI por parte de algunos economistas de países latinoamericanos y la hostilidad que se puede vislumbrar hacia las MNEs, parece más extendida que en otros países del mundo (Bengoa, & Sanchez-Robles, 2003). Esto justifica mayores aportes, en lo referido a las externalidades positivas derivadas de la actividad de las MNEs, que puedan capitalizar las economías locales donde ellas operan.

La elección de la región objeto de estudio, así como la temática, responde a motivaciones personales y profesionales, que se basan fundamentalmente en un interés particular por aportar conocimientos que permitan colaborar al desarrollo de la región y en especial al de las empresas y emprendedores locales; basado en una vasta experiencia en la materia. A esto se suma, que datos absolutamente objetivos respaldan la importancia académica que actualmente presenta la temática, así como, la región de estudio propuesta.

Evidencias sobre del interés generado por la región a nivel académico, se pueden encontrar en el crecimiento de la investigación en las más importantes publicaciones científicas de las últimas décadas en lo que respecta a las economías emergentes, y en particular a Latinoamérica. Como muestra, se presenta a continuación una revisión publicada en *Journal of Management* en el mes de Julio de 2011:

Tabla 0. 1. Tendencias en las publicaciones científicas sobre Latinoamérica

	América Latina	Economías Emergentes	Total
<i>Academy of Management Journal (AMJ)</i>	15	2	17
<i>Academy of Management Review (AMR)</i>	0	4	4
<i>Administrative Science Quarterly (ASQ)</i>	9	1	10
<i>Entrepreneurship Theory and Practice (ETP)</i>	2	7	9
<i>Human Resource Management (HRM)</i>	3	0	3
<i>International Journal of Human Resource Management (IJHRM)</i>	23	4	27
<i>Journal of Applied Psychology (JAP)</i>	5	0	5
<i>Journal of Business Ethics (JBE)</i>	38	5	43
<i>Journal of Business Venturing (JBV)</i>	1	1	2
<i>Journal of International Business Studies (JIBS)</i>	46	18	64
<i>Journal of Management (JOM)</i>	0	3	3
<i>Journal of Management Studies (JOMS)</i>	7	17	24
<i>Journal of Small Business Management (JSBM)</i>	9	2	11
<i>Management International Review (MIR)</i>	39	4	43
<i>Organizational Behavior and Human Decision Processes (OBHDP)</i>	1	0	1
<i>Organization Science (OS)</i>	1	5	6
<i>Strategic Management Journal (SMJ)</i>	7	8	15
Total			
Tendencias de las publicaciones			
1960-1969	6	0	6
1970-1979	33	0	33
1980-1989	38	1	39
1990-1999	34	5	39
2000-2004	37	28	65
2005-2009	58	47	105
Total	206	81	287
<i>Note: La tabla incluye los artículos publicados hasta la primavera 2009.</i>			

Fuente: Nicholls-Nixon, Davila, Sanchez, & Rivera, (2011).

La tabla 0.1., muestra la lista de las más importantes revistas científicas, el número de artículos publicados en cada una, y las tendencias en el tiempo de publicación.

Cabe señalar, que los datos que se presentan en esta Tabla, provienen de la base de datos EBSCO, no incluyendo capítulos de libros, revisiones o disertaciones en la búsqueda. Como se puede observar, de un total de 287 artículos referidos a las economías emergentes en general, provenientes de las más importantes publicaciones científicas, por un período de 40 años, más del 71% están involucrados con

Latinoamérica. A su vez, en los últimos 5 años, a pesar del protagonismo adquirido por otras importantes economías emergentes, tanto en términos económicos como de producción científica, especialmente proveniente de Asia, se puede observar que más de la mitad de los artículos publicados sobre economías emergentes siguen estando referidos a Latinoamérica.

Dentro de la exhaustiva revisión sobre la producción científica en Latinoamérica realizada por Nicholls-Nixon et al. (2011), también se puede destacar un fenómeno interesante. Las investigaciones a nivel interinstitucional representan sólo el 10% de los artículos incluidos en la revisión, y los autores enfatizan sobre la necesidad de mayores investigaciones en este sentido; especialmente, en lo poco que se conoce sobre los atributos únicos del contexto en Latinoamérica y su influencia en la formación y conducción de las relaciones interinstitucionales tanto locales como regionales, y en particular las internacionales (tales como FDI, joint ventures internacionales y grupos de negocios). Destacan, la necesidad e importancia de explorar cómo los factores contextuales e institucionales dan forma a la manera de desarrollar las oportunidades empresariales, los dilemas éticos y como los asuntos transfronterizos de gestión son percibidos y dirigidos.

Por su parte, en el Informe de *Inversión Extranjera Directa*, para el año 2010, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe⁴, se indica puntualmente que “la creciente inserción de la región en los flujos de FDI durante la última década y los nuevos récords que algunos países alcanzaron en 2010, tanto en ingresos como egresos de FDI, hacen urgente un esfuerzo de investigación en esta área que contribuya a cerrar

⁴ De aquí en adelante CEPAL

brechas institucionales y de diseño de programas y políticas específicas que promuevan los beneficios de las actividades de las MNEs en la región” (CEPAL, 2011:30).

Por lo antes expuesto, es que la presente investigación propone dar un paso más, sumando al análisis del efecto derrame de las MNEs, el particular fenómeno que representa la relación de España con la región Latinoamericana, por lo que se plantea analizarlo por medio de una diferenciación respecto al origen étnico de FDI. Como se indica en el trabajo de Pla-Barber et al. (2011), el rol que España ha jugado tanto en la historia de Latinoamérica como de Europa, como en los vínculos sociales y culturales, en ambos ambientes institucionales, la ha colocado en una posición de intermediaria entre las dos regiones. Sumado a esto, se observa que la lengua común, las raíces comunes del sistema legal y educativo, tanto como los lazos informales y familiares, y los nexos institucionales y de negocios, han trazado un contexto particular cuyos efectos y potencialidades merecen una atención especial.

Por su parte, en lo que respecta a literatura de *entrepreneurship*, comienzan a verse interesantes estudios respecto al impacto de los diferentes determinantes macroeconómicos en la creación de empresas (Acs, & Amorós, 2008; Evald, Klyver, & Christensen, 2011), incluyendo muchos de ellos un análisis específico de la región latinoamericana. Sin embargo, sigue siendo muy escaso, pero creciente, los análisis empíricos sobre el impacto de las externalidades de FDI y de las instituciones en este proceso, y en cualquier caso, los estudios que se pueden encontrar en la base de datos del Proyecto GEM, las analizan por separado (De Clercq, Hessels & Van Stel, 2008; De Clercq, Danis & Dakhli, 2010), y ninguno de ellos incluye el análisis de las instituciones privadas.

A su vez, en la revisión que se ha realizado, tanto de artículos que utilizan las bases del Proyecto GEM, así como en otras publicaciones de la materia, se observa que los estudios que relacionan FDI con actividad emprendedora en países Latinoamericanos son aún más escasos, no habiéndose encontrado ninguno de ellos específicamente focalizado en estudios empíricos de países que consideren el impacto del origen étnico de FDI con *entrepreneurship*, por un lado, y el efecto moderador del marco institucional, público y privado, aplicado a esta relación; por otro.

Se plantea entonces la siguiente cuestión de investigación: ¿Contribuyen las MNEs a la creación de empresas locales en Latinoamérica, y en este sentido, existe un impacto diferenciado según el origen étnico de FDI? y ¿Existe un rol moderador del marco institucional y las prácticas éticas empresariales para que este efecto se fomente y consolide?

De todo lo expuesto, se pueden esbozar los objetivos generales que se pretenden alcanzar:

- Realizar un estudio empírico de países latinoamericanos que permita poner foco en el impacto de FDI en la región, centrando el análisis en las externalidades derivadas de éste respecto a su contribución a la actividad emprendedora local, y en como el marco institucional y las prácticas éticas de negocios afectan a ese proceso.
- Analizar las influencias que el origen étnico de FDI representa en la región Latinoamericana, tanto respecto a la propensión de las externalidades que se

plantean estudiar, como respecto al impacto del efecto moderador del contexto institucional y las prácticas éticas empresarias, en esas influencias.

- Incorporar profundidad de análisis a la vasta bibliografía existente respecto a externalidades de conocimiento derivadas de FDI, que se encuentran ampliamente concentradas en aspectos de aprendizaje tecnológico, pero con escasos estudios relacionados con su impacto sobre otros conocimientos, especialmente en los referidos al fomento de la actividad emprendedora y la gestión empresarial.
- Detectar las prácticas institucionales más proactivas en materia de desarrollo regional vía creación de empresas locales, derivada del aprendizaje o vínculo con MNEs, que pueden replicarse en otros países para fomentar su crecimiento.
- Realizar un aporte, desde la investigación en dirección de empresas, sobre la importancia de la integración de instituciones, MNEs y empresas locales, para contribuir a la propensión de estrategias éticas de los negocios y al desarrollo de un marco institucional que permita fomentar beneficios recíprocos.

Comenzar a arrojar luz en este sentido con un estudio como el que se propone, especialmente en una región tan particular y en marcado crecimiento como Latinoamérica, puede aportar tanto a MNEs, empresas locales, gobiernos e instituciones; una importante base para delinear y profundizar estrategias más adecuadas para lograr un desarrollo conjunto e importantes sinergias, y en este proceso, sugerimos que el aporte académico puede resultar vital.

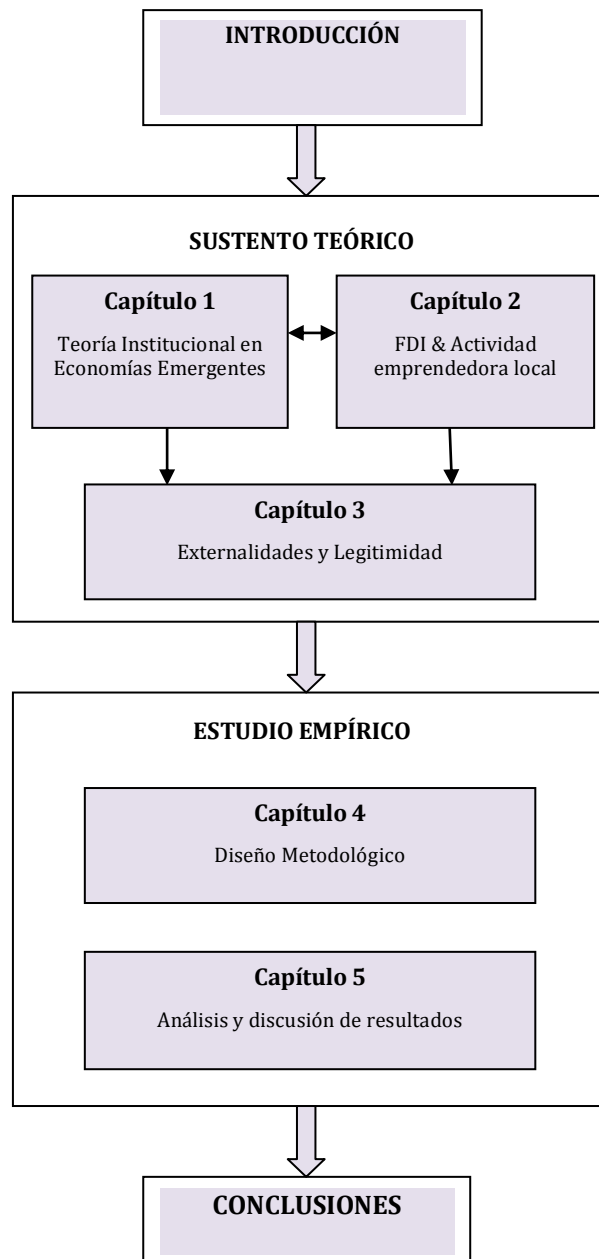
A continuación, en la Figura 0.1., se esquematiza la estructura propuesta para el cumplimiento de los objetivos esbozados.

Luego de la presente introducción, se propone un primer bloque de fundamentos teóricos compuesto por tres capítulos. El primero de ellos específicamente referido a la teoría institucional como base teórica principal propuesta para el estudio, siguiendo en los dos capítulos posteriores con el análisis de FDI, la creación de empresas y las externalidades derivadas de FDI y estrategias de legitimidad de las MNEs en la región latinoamericana, bajo el mismo eje teórico, e incorporando al análisis las particularidades de las estrategias corporativas y el origen de FDI.

Posteriormente se plantea el segundo bloque, de estudio empírico, donde se presenta un capítulo de diseño metodológico, donde se definen las características y la metodología de análisis del estudio propuesto; y el último capítulo, de análisis y discusión de resultados.

Finalmente, se presentan las conclusiones generales del estudio donde se incluyen las limitaciones, las implicaciones del trabajo y las futuras líneas de investigación propuestas, con lo cual, se da por concluido el estudio.

Figura 0. 1. Esquema general propuesto para la Tesis



CAPÍTULO 1

Teoría Institucional en economías emergentes

1.1. Introducción

La complejidad e importancia de la estrategia para que tanto las empresas como las economías locales logren beneficios conjuntos, y especialmente cuando se trata de regiones en vías de desarrollo, es una temática que despierta gran interés entre los académicos. Más aún, en los últimos tiempos, en los que las llamadas economías emergentes toman un protagonismo cada vez más pronunciado y evidente. Se observan mecanismos primarios de crecimiento, como son la liberalización de la economía, los recursos naturales y la baja presión impositiva, que conjugado con el aprendizaje y la transferencia tecnológica, están acelerado los procesos de desarrollo en las economías emergentes (Hoskisson, et al., 2000).

Se plantea por lo tanto, que las estrategias empresariales, el cambio institucional y el desarrollo de los recursos y capacidades locales se presentan como mutuamente interdependientes (Meyer & Sinani, 2009). Los autores también indican, que esto sugiere entonces, que (i) las instituciones son variables moderadoras importantes que deben incluirse en muchos estudios de impacto de FDI; y (ii) que los académicos deben basar las investigaciones considerando la evolución conjunta de las estrategias empresariales y las institucionales, en especial en las economías emergentes.

En el citado artículo de Meyer (2004), el autor enfatiza sobre la importancia de FDI en las economías emergentes y en el rol de las MNEs como *agentes de cambio* para propiciar las externalidades positivas que se derivan de ella, y reclama especial atención

a las que se refieren a *entrepreneurship*. Sin embargo, siendo una materia propia de los investigadores de negocios internacionales, destaca el poco interés que hasta ese momento se observaba por parte de ellos y la necesidad de su contribución para tratar de explicar y evaluar el “rol de las MNEs en la sociedad” en general y en las economías emergentes en particular.

Siguiendo estos argumentos, y coincidiendo con la necesidad de mayores aportes en esta temática desde la perspectiva de negocios internacionales, en el presente capítulo, se propone contextualizar el rol de las MNEs en referencia al entorno en el que están inmersas, especialmente enfocado en las economías emergentes, dentro del marco de la teoría institucional.

En un primer apartado, se presentan los argumentos que justifican la elección de la teoría institucional como base teórica para cumplir con los objetivos que se plantean en esta investigación, y con ello, sentar las bases que permitirán esbozar el modelo general propuesto por la misma. Posteriormente, se realiza una breve descripción, a modo de introducción, respecto a la inversión extranjera y *entrepreneurship* en relación a este marco teórico, siendo pertinente aclarar, que el desarrollo del análisis pormenorizado de cada uno de ellos se realizará en el segundo capítulo.

Luego, se propone profundizar en el análisis de la teoría institucional respecto a los tres pilares desarrollados por Scott (2001), que darán base teórica al estudio que se plantea realizar sobre el contexto institucional público. Con igual criterio, pero para analizar el contexto institucional privado, que es otro de los aspectos que se proponen estudiar, se presentan argumentos que sientan las bases para considerar las prácticas de

responsabilidad empresarial y de ética corporativa en general, como aporte para contribuir a un cambio institucional en los países de acogida de las economías emergentes.

Finalmente, se propone una revisión sobre la evolución institucional que han registrado las MNEs a lo largo del tiempo, y su relación con los argumentos precedentes.

1.2. La Teoría Institucional como base teórica

El pensamiento económico institucional comienza a desarrollarse a principios del siglo XX, pero es a partir de los especiales aportes de Williamson (1985) en el campo de la economía de las organizaciones y de Douglas North (1990) en el campo de la teoría económica, donde se hace hincapié en el marco institucional como condicionante de la economía, concentrándose en el papel que juegan las organizaciones y los empresarios como agentes de cambio institucional.

Esta teoría parte de la base de que las “instituciones”, concebidas en un sentido amplio, constituyen las “reglas de juego” en la sociedad o, dicho de manera más formal, constituyen las fuerzas restrictivas ideadas e impuestas por el hombre que configuran y determinan la interacción humana (North, 1990:3).

Se distingue entre fuerzas o factores formales e informales. Los primeros incluyen las normas políticas, legales, económicas y contratos. Estos factores, forman sólo una parte, aunque muy importante, de las fuerzas restrictivas que configuran el

comportamiento humano en la sociedad. Existen otros, que guían las relaciones sociales y las actividades mercantiles, que de manera abrumadora están definidos por códigos y normas de conducta, valores, convenciones y hábitos. Ciertamente es que detrás de muchos de estos factores informales hay normas formales, pero éstas, raras veces son la fuente inmediata y obvia que guía nuestro comportamiento cotidiano. (North, 1990:36).

Otros autores como Peng (2001), ha alentado a su vez, a los investigadores en negocios internacionales a considerar explícitamente cómo influye el contexto institucional en el rol y las actividades de las MNEs, las empresas públicas, start-ups y los conglomerados en las economías emergentes. Incluso en la literatura de dirección estratégica, Narayanan & Fahey (2005) sugieren que la asunción institucional de las cinco fuerzas de Porter pierden validez en las economías emergentes, y que otros factores institucionales deben servir mejor como predictores de performance en estos contextos.

Tradicionalmente, los factores como el potencial y tamaño de mercado, costos relativos de la mano de obra, tipo de cambio, dotación relativa de los recursos; habían sido vistos por un importante grupo de académicos, como factores determinantes de las decisiones de localización e inversión por parte de las MNEs. Sin embargo, otros importantes estudios en el campo de la economía y la gestión de negocios, han encontrado que estos factores brindan sólo una explicación parcial y que debemos enfocarnos con especial atención en los que se refieren a las influencias institucionales (Pajunen, 2008); y sugerimos, que igual criterio debe tenerse en cuenta para el análisis de los efectos derrames que se desprenden de FDI.

Se puede observar entonces, que existe gran coincidencia entre los principales académicos de estrategia, internacionalización y *entrepreneurship*, en considerar como eje la Teoría Institucional, en pos de estudiar y profundizar las implicaciones complejas entre el capital “global”, políticas locales y creación de empresas, particularmente en el caso de las economías emergentes. Esto resulta evidente, porque existe una profunda y compleja interrelación que involucra tanto las políticas empresariales como las gubernamentales, ya que en estas regiones existen fuertes relaciones derivadas de estos procesos incipientes (Cantwell, Dunning, & Lundan, 2010; Hoskisson et al., 2000; Meyer, 2004; Trevino et al., 2008; Veciana, 1999).

1.3. Marco Institucional para el impacto de la inversión extranjera directa

La literatura de negocios internacionales⁵ muestra un interés cada vez más acentuado en analizar las estrategias y mecanismos para hacer frente a las relaciones entre los estados y las empresas multinacionales, para que se transformen de conflictivas a cooperativas, cuando los residentes locales perciben a las filiales extranjeras contribuyendo al crecimiento económico y el bienestar local (Campbell, Eden, & Miller, 2012); y existe coincidencia en considerar que para ello serán necesarios cambios en las instituciones, las actitudes y las políticas; por parte de todos los actores involucrados, tanto públicos como privados.

Autores como Oliver (1997), sugieren que las empresas que son capaces de desarrollar un capital institucional que les permita realizar un uso óptimo de los

⁵ De aquí en adelante (IB) por sus siglas en inglés (*international business*)

recursos, son las que podrán competir en economías emergentes. Es decir, que deben desarrollar estrategias internas que les permitan adaptarse eficazmente en el contexto social, para poder capitalizar sus recursos y capacidades y obtener rentas de ello. Esto requiere desarrollar capacidades para generar redes, conseguir el conocimiento del mercado y obtener alianzas estratégicas que permitan superar la desventaja de las diferentes influencias políticas y económicas en estos entornos, que hasta ahora sólo era compensada por los bajos costes de producción o grandes volúmenes de mercado (Guillén, 2000); y por otro lado, desarrollar estrategias de legitimidad que permitan compensar las desventajas de extranjería y marginalidad (Johanson, & Vahlne, 2009).

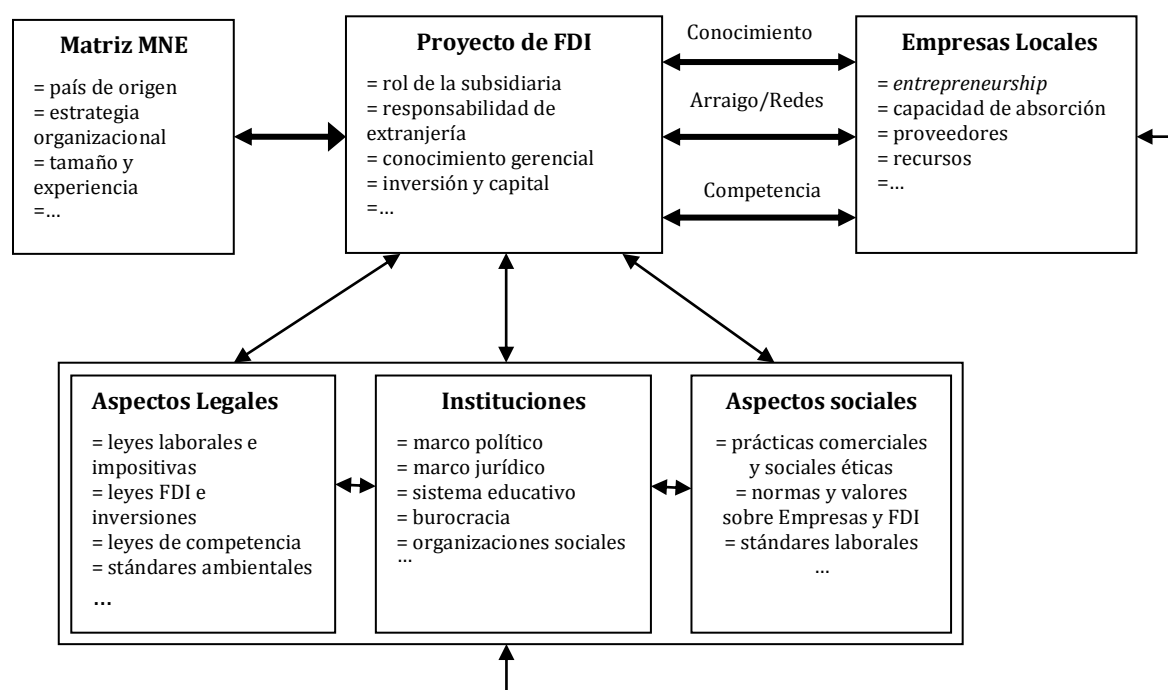
En esta línea, el rol de las instituciones en las economías emergentes, y en cómo influyen fuertemente los procesos organizacionales y la toma de decisiones, es un tema que actualmente ocupa a gran cantidad de importantes investigadores. Se puede destacar el caso de Meyer (2004), quién sostiene que las fallas que se producen en el marco institucional de las economías emergentes, tanto en la fragilidad y falta de sofisticación, como en la aplicación del marco regulatorio; impactan sobre las estrategias de las MNEs y sus decisiones de inversión.

El autor, también enfatiza en que el marco institucional afecta igualmente la interrelación de las empresas extranjeras con las firmas locales; y por lo tanto, al marcado impacto de sus estrategias corporativas, se suma el impacto que ejercen las instituciones como agentes moderadores en este sentido. Propone analizarlo mediante los siguientes ejemplos:

1. Las instituciones moderan la movilidad laboral de las personas entre el mercado local y las MNEs, por lo tanto, se pueden generar efectos positivos como negativos. En el primero puede considerarse la difusión de conocimientos, y en el segundo la pérdida de las empresas locales de sus empleados a manos de los competidores extranjeros. Otra influencia, es la que representan las leyes laborales y su aplicación, como la regulación de los salarios mínimos y las condiciones de trabajo.
2. Las instituciones del mercado de capitales modera la facilidad de las fuentes locales de capital, así también como su posible exclusión.
3. Las regulaciones ambientales y el cumplimiento de leyes que influyen sobre los potenciales efectos negativos en el medio ambiente local.
4. La competencia y la influencia de la regulación del sector y la capacidad de los inversores extranjeros para extraer rentas de monopolio o, de lo contrario, beneficiarse del poder de mercado.
5. Los sistemas de educación para mejorar la disponibilidad de mano de obra calificada y la capacidad de absorción.
6. Las zonas económicas especiales pueden atraer más FDI, pero al mismo tiempo, pueden limitar la interacción con la industria nacional.

Por ello, el autor sostiene que la disciplina de negocios internacionales, es la que mejor puede ayudar a comprender el proceso en el que las empresas multinacionales y locales están inmersas, y que la Teoría institucional brinda el marco más adecuado para el caso de las economías emergentes. Por lo tanto, coincidiendo con esta premisa, se postula el siguiente marco de análisis:

Figura 1. 1. Marco Institucional para el impacto de FDI en las economías emergentes



Fuente: Elaboración propia adaptado de Meyer (2004)

De la Figura 1.1., se desprende la importancia del vínculo de los proyectos de FDI en un país de acogida de una economía emergente, donde se presenta el particular fenómeno que representa en estas economías el marco institucional, ya no sólo formal, sino informal, y que influencia y se ve influenciado por las actividades de las empresas,

tanto multinacionales como locales, y en cómo todo esto se interrelaciona a su vez con las posibilidades de desarrollo de nuevos negocios locales.

Esto tiene una particular connotación en las economías emergentes debido a que en ellas existe una marcada característica de cargas institucionales relacionadas con aspectos de regulación (e.g., sistema impositivo ineficiente), cognitivos (e.g., la limitada información acerca de cómo crear una empresa), o normativos (e.g., una connotación negativa asociada a la actividad empresarial) pueden limitar la gama de oportunidades y la capacidad de los aspirantes a empresarios para reconocerlas y evaluarlas correctamente, tanto en la cantidad como en el tipo de beneficios que podrían obtener de ellas (Baker et al., 2005; De Clercq et al., 2010; Reynolds et al., 2005).

A su vez, la habilidad de las nuevas empresas locales para competir en el mercado global, depende en gran medida de que puedan acceder a ciertos recursos críticos, siendo los más importantes las competencias gerenciales, los financieros y los tecnológicos (Altenburg, 2000). El autor, también resalta el hecho de que las MNEs representan una importante fuente para ganar acceso a ellos, y el reto para las economías emergentes es desarrollar políticas que fomenten esta integración y profundicen las externalidades derivadas de FDI.

La capacidad organizacional para capitalizar el conocimiento y la experiencia individual y social del recurso humano, puede convertirse en una fuente de ventaja competitiva para una organización (Zander & Kogut, 1995), así como el desarrollar mayores niveles de redes locales y propiciar la obtención de conocimiento tácito

ayudará a reducir los costes de transacción derivados de los problemas de extranjería (Tan et al., 2011) para las empresas foráneas que operan en los países de acogida.

Resultan entonces cada vez más importantes las estrategias que los inversores deben desarrollar para disminuir la desventaja competitiva que representa el acceder al conocimiento del mercado local (Johanson & Vahlne, 2009), lo que está generando importantes efectos en las MNEs, sobre sus propias estructuras y sobre su entorno. El papel de ellas, es fundamental para entender la verdadera contribución a la modernización y el desarrollo de las regiones a través de la inversión extranjera (Phelps & Wood, 2006), y cómo las empresas pueden conseguir capacidades complementarias en este proceso (Asmussen, Pedersen & Dhanaraj, 2009).

Sumado a lo anterior, estudios actuales en la literatura de *entrepreneurship*, plantean la importancia del rol del aprendizaje proveniente de experiencias heterogéneas para desarrollar capacidades en las empresas emprendedoras (Autio, George & Alexy, 2011); quienes agregan, que el vínculo entre el conocimiento de gestión y la capacidad de despliegue es directo, destacando especialmente la relevancia de los procesos cognitivos del equipo de la alta dirección respecto a la capacidad de la firma para adaptarse de forma proactiva.

En esta línea, se propone a continuación analizar la importancia de la creación de empresas tanto respecto a su aporte al desarrollo económico en base al efecto multiplicador que su acción produce, como en relación a la importancia del contexto institucional para que esto pueda ser alcanzado y potenciado.

1.4. Creación de empresas y Teoría Institucional

La actividad de la creación de empresas está positivamente relacionada con el crecimiento económico, porque resulta necesaria la existencia de grupos de personas interesadas en asumir riesgos, usar sus propios recursos y fondos para generar nuevas empresas y negocios (Martin, Picazo, & Navarro, 2010). Pero obviamente, para facilitar esta actividad y que de ella se desprendan los objetivos de aportar al crecimiento económico, es necesario un ambiente o clima apropiado. Para ello, las “reglas de juego”, la protección a la propiedad privada, el nivel de libertad, los acuerdos de comercio, entre otros, resultan requisitos esenciales para crear ese ambiente (North, 1990).

A su vez, en lo referido puntualmente a la creación de empresas, el profesor Veciana (1999) y su equipo de investigación, han sido pioneros en la aplicación de la teoría económica institucional como marco teórico en este sentido. Para Veciana (1999:25) la teoría institucional es, “sin duda, la teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas...”.

Las empresas, y en general las organizaciones, se crean con un propósito determinado como consecuencia de las oportunidades existentes. Son las instituciones, a través de las limitaciones formales e informales, junto con la estructura de derechos de la colectividad, las que determinan las oportunidades que hay en una sociedad, y por consiguiente, el tipo de empresas que se crearán. Las organizaciones y las empresas son creadas para aprovechar esas oportunidades (North 1993: 15-18). Como indica el autor,

se trata básicamente, de que el marco institucional condiciona el nacimiento de las empresas y cómo evolucionan; y a su vez, considera que estas mismas empresas influirán en la forma en que evolucione el marco institucional.

Las organizaciones o empresas adquirirán, en función de sus objetivos, las habilidades y conocimientos que refuercen sus posibilidades de supervivencia. Los incentivos de la matriz institucional condicionarán el tipo de conocimientos y aptitudes que las empresas y organizaciones demandarán, dentro de una sociedad, y en los que están dispuestos a invertir. Estas percepciones configuran la búsqueda en un sentido u otro del conocimiento. Así, el marco institucional conforma la dirección de la adquisición del conocimiento y las aptitudes, y además, esta "...dirección será el factor decisivo del desarrollo a largo plazo de esa sociedad" (North, 1993: 99-109).

Las organizaciones en la búsqueda de sus objetivos alteran de forma creciente la estructura institucional y provocan el cambio. Este cambio institucional, junto con el cambio tecnológico, son la base de la evolución económica. Las decisiones de los empresarios, que de forma directa o indirecta conforman el desempeño económico, reflejan los modelos mentales subjetivos de los empresarios. Estos modelos evidencian ideas, creencias, modos culturales, etc. y son más verdaderos en la medida en que los resultados de las opciones tomadas son congruentes con las intenciones manifestadas (North, 1993).

Esto representa especial atención en las economías emergentes, dado que las nuevas empresas se ven desproporcionadamente afectadas por la incertidumbre en estas economías, y es en este caso, donde las redes juegan un papel importante en la

capacidad de los empresarios para hacer frente al reto de las desfavorables condiciones institucionales (Peng, 2003). En este sentido, la existencia de firmas extranjeras puede aportar para que se generen esas redes y los flujos de conocimiento asociados a las mismas, y con ello, cambios en el contexto institucional. Como postulan Meyer & Peng (2005), la eficacia de las redes también depende de que se desarrolle un entorno institucional favorable en este sentido, para que las actividades en red puedan sustituir un contexto caracterizado por instituciones débiles.

1.5. Los tres pilares de la Teoría Institucional

La relación entre la toma de decisiones organizacionales, FDI y teoría institucional, ha sido ampliamente estudiada, principalmente desde el punto de vista económico, centrada casi exclusivamente en términos de eficiencia (North, 1990; Williamson, 1985). Es lógico entonces, que desde la perspectiva de la comunidad científica de negocios internacionales, se vislumbre la necesidad de contar con un análisis, dentro de la misma teoría institucional, pero que tome en consideración de forma más amplia la influencia de otros factores.

Por ello, cuando se incorpora al análisis los aspectos que se relacionan con las interacciones humanas a través de los procesos regulatorios, cognitivos y normativos, respecto a su influencia en la toma de decisiones (Scott, 2001), se encuentran bases aún más sólidas como marco conceptual para estudios en IB.

Como indica Trevino et al. (2008), los estudios que han analizado el marco institucional sin incorporar el aspecto cultural-cognitivo o las dimensiones normativas,

en alguna medida han estado incompletos, ya que la no inclusión del desarrollo cognitivo o pilares normativos, pueden conducir a una comprensión sesgada; esto es aplicable tanto a estudios de modelos de localización como de toma de decisiones de FDI. En base a esto, proponemos que el mismo postulado es extensible, a su vez, al análisis de las externalidades derivadas de FDI.

Se debe considerar además, que este tipo de análisis, permitirá responder al desafío planteado por importantes investigadores respecto a la necesidad de desarrollar una más completa comprensión de entorno institucional-FDI como interfaz en la toma de decisiones en las economías emergentes (Hoskisson et al., 2000); así como, su influencia en la creación de empresas, en las conexiones y en el desarrollo de oportunidades de los emprendedores locales que aspiran a movilizar recursos para iniciar un nuevo negocio y tener acceso a proveedores, clientes e inversores (De Clercq et al., 2010).

Usando los argumentos de Scott (2001), respecto a que el marco institucional comprende los tres aspectos: el *regulatorio*, el *cognitivo* y el *normativo*; en este estudio se propone analizar las particularidades que presentan los diferentes países en términos de las tres dimensiones como moderadoras en la relación de FDI y su contribución en la generación de actividad emprendedora local en la región Latinoamericana.

1.5.1. El componente *regulatorio*

El componente regulatorio del contexto institucional de un país consiste en las leyes y reglas formales que estimulan ciertos tipos de comportamiento y restringen otros

(Kostova & Roth, 2002). Este aspecto se encuentra focalizado en las instituciones que constituyen el marco legal y su aplicación, el desarrollo del sector privado, intervenciones gubernamentales, regímenes regulatorios y el desarrollo de los mercados de distribución y de productos (North, 1990, 2005; Peng et al., 2008).

Este componente, incluye a su vez, la forma en cómo esas instituciones pueden forzar las restricciones o promover las actividades de FDI y sus efectos (Wang, Gu, Tse, & Yim, 2013). Y en lo que respecta a la creación de nuevas empresas, el componente regulador, puede referirse a variables como la carga tributaria y la eficacia y previsibilidad del sistema de recaudación de impuestos; la presencia de políticas gubernamentales destinadas a apoyar las nuevas empresas en su búsqueda de recursos; y a la facilidad con la que los empresarios pueden obtener permisos y licencias (De Clercq, 2010).

En las economías emergentes con débiles, ineficientes o impredecibles entornos reguladores, los aspirantes a empresarios parecen depender más de sus relaciones sociales con los demás para establecer sus nuevos negocios (De Clercq, 2010); al igual que las MNEs con su necesidad de redes locales, recurren a la co-localización con empresas de su mismo país de origen (Tan et al., 2011) o a estrategias relacionadas con la disminución de distancias culturales por medio de Proyectos de FDI del mismo origen étnico (Wang et al., 2013).

Sin embargo, el estudio que se plantea en este documento, propone ampliar el debate sobre si las causas que atraen a los inversores extranjeros, son las mismas que propician el efecto derrame, o si existen particularidades, como las que presentan las

economías emergentes, y en particular Latinoamérica, donde los recursos naturales o mercados potenciales son priorizados en las decisiones de localización de las MNEs por encima de la desventaja que pueden representar las altas cargas regulatorias (De Clercq et al., 2008).

La existencia de esas mismas cargas regulatorias, como ya ha sido argumentado, representa a su vez, un fuerte limitación para las empresas nacientes (Meyer, 2004; Peng, 2003), lo que aumenta la dependencia de ellas de otros factores externos para desarrollarse (De Clercq et al., 2010), como el que pueden representar las MNEs, que se encuentran operando en el mercado local porque han priorizado otros aspectos a pesar de la existencia de defectuosos sistemas regulatorios.

1.5.2. El componente *cognitivo*

El componente cognitivo del contexto institucional de un país, refleja el conocimiento social ampliamente compartido y las categorías cognitivas que las personas utilizan para interpretar un fenómeno particular (Kostova et al., 2002).

Con respecto a las nuevas actividades empresariales, la dimensión cognitiva refleja temas como la experiencia de la gente antes de iniciar un nuevo negocio, conocimiento acerca de cómo identificar las buenas oportunidades, la capacidad percibida para ensamblar los recursos necesarios, o la confianza acerca de cómo administrar y hacer crecer un negocio (Reynolds et al., 2005).

Por ejemplo, como indica De Clercq et al. (2010), el conjunto de habilidades asociadas con un fuerte entorno institucional cognitivo puede ayudar a los aspirantes a empresarios a realizar con éxito un análisis de viabilidad, desarrollo de planes de negocios, y atraer capital financiero externo. Por el contrario, la existencia de cargas cognitivas, aumentará la dependencia de los nuevos emprendedores de otros factores relacionados con aspectos formales e informales (Estrin et al., 2006), como los que pueden significar los conocimientos sobre cómo crear una empresa (formales), por un lado; y otros, como las posibilidades de generar redes o adquirir conocimientos de otras fuentes (informales).

1.5.3. El componente *normativo*

El componente normativo del contexto institucional de un país refleja “los valores, creencias, normas y suposiciones sobre el comportamiento humano que poseen los individuos en un determinado país” (Kostova et al., 2002: 217) y poniendo énfasis en la obligación social como base para dar forma y límites a la interacción humana (Scott, 2001).

En el contexto de la creación de empresas, esta dimensión normativa se refiere a la medida en que la gente considera que iniciar un nuevo negocio es una elección de carrera deseable, así como el estado general y el respeto que los empresarios reciben del público y los medios (Spencer, & Gomez, 2004).

Investigaciones anteriores, ponen de relieve cómo los legados históricos y eventos pueden influir en las actitudes hacia las nuevas empresas. Como ejemplifica De

Clercq et al. (2010), en las economías de mercado avanzadas, tienden a observar a las nuevas empresas en términos positivos como actores de innovación cuyas actividades proporcionan un motor que potencia el crecimiento económico. Por el contrario, en las economías emergentes, la carga normativa a menudo es mayor debido a que la actividad empresarial históricamente ha tenido una connotación negativa; así como, otros estudios, indican igual situación respecto a la percepción pública de las MNEs en esas economías, y particularmente en el caso de Latinoamérica (Bengoia et al., 2003).

Las connotaciones negativas, responden en muchos casos a legados históricos, donde se percibe a los emprendedores y empresarios en general, como individuos que persiguen sólo ganancias individuales y que no están interesados en las consecuencias de sus acciones respecto al resto de los actores económicos (Martín et al., 2010), y esto es extensible e incluso bastante notorio en el caso de las MNEs (Porter et al., 2011). Además, muchos nuevos negocios en las economías emergentes, ante las altas cargas regulatorias y burocráticas, se desarrollan en el sector extra-legal, lo que crea una visión de la creación de nuevas empresas como una actividad de sombra (De Clercq et al., 2010).

Sugerimos en nuestro estudio, que la existencia de estas cargas institucionales, de las economías emergentes, que llamamos “públicas” en el sentido que responden a aspectos gubernamentales y/o sociales, pueden verse influenciadas o compensadas por la acción institucional privada, considerados como tal, para esta investigación, a los provenientes de la acción empresarial⁶; en el sentido de que mejores prácticas privadas

⁶ A lo largo del desarrollo teórico y empírico se profundizará sobre este aspecto, pero las bases del mismo, son las que adopta para sus mediciones el *Global Competitive Index*, en su análisis del pilar institucional que divide en público y privado, de donde se ha adoptado la medición de este último.

pueden contribuir a la mejora del entorno institucional. En el apartado siguiente se aborda esta temática encuadrada en estos argumentos.

1.6. Contexto institucional privado

Existe un amplio cuerpo teórico y literatura empírica sobre los efectos económicos de FDI, muchas de ellas centradas en el desarrollo económico (Moran et al. 2005). Sin embargo, estudios sobre los vínculos entre las actividades transfronterizas y las consideraciones éticas son menos abundantes, y sólo unos pocos autores abordan la cuestión del desarrollo social, respecto a cuestiones que incluyen la corrupción, las condiciones de empleo, las prácticas de comercialización y los efectos sobre los recursos naturales y el medio ambiente, que son a menudo cruciales para las MNEs y las estrategias a largo plazo para obtener el éxito en sus operaciones (Bardy et al., 2012; Pinkse, & Kolk, 2012).

A su vez, es importante destacar, que la necesidad de mayores aportes, en esta materia, especialmente empíricos, son reclamados por todos los estamentos globales de las diferentes disciplinas. Esto queda de manifiesto en el importante papel que esta temática suscita en los más destacados foros económicos mundiales y publicaciones de informes globales anuales⁷ como los informes y documentos de la *Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL)*, *Global Competitive Report (GCR)*, *World Investment Report (WIR)* y el *World Economic Forum (WEF)*.

⁷ Todos ellos consultados por una extensa cantidad de años para la realización de esta investigación, tanto con finalidades de obtención de información cualitativa como cuantitativa; que se referencian a lo largo de todo el documento.

1.6.1. Responsabilidad social y ética empresarial

Existe una evidencia cada vez mayor de investigaciones recientes sobre rendimientos positivos de la responsabilidad social empresarial⁸, en las economías emergentes (Bardy et al., 2012). Esto da bases, para profundizar en una temática que no sólo puede beneficiar a las empresas en sus estrategias y resultados, sino también, mejorar el contexto de las economías locales de los países de acogida y potenciar los factores externos de los que ellas pueden nutrirse.

Antes de continuar con el desarrollo de esta temática, nos parece apropiado realizar una aclaración en este punto. Aunque la discusión acerca de RSE y ética empresarial tiene una historia de más de 50 años (Carroll, 1999), ambas construcciones, hasta hoy no son claras (Lin-Hi 2008). Una razón puede ser que las cuestiones de negocio, no sólo atañen a los mismos, sino que también, conciernen a aspectos sociales. Para comenzar, se debe tener en cuenta que la construcción RSE combina lo económico, legal, elementos éticos y discrecionales, mientras que las discusiones sobre la ética empresarial suelen incluir, además, temas de corrupción, derechos humanos, libertades, y no discriminación (Bardy et al., 2012). Esto se conecta con lo que podríamos llamar “normas morales” que pueden ser vistas desde un relativismo universal, o contratos de perspectiva social (Donaldson y Dunfee, 1999). Como indica Lundan (2011), lo “universal” podría señalar que se trata de “*hiper normas*” que deberían ser aplicables en cualquier contexto (incluido el de negocios).

⁸ De aquí en adelante RSE.

Este relativismo es tal, que es necesario atender a las características propias a su vez de cada comunidad en particular, ya que cuestiones culturales, religiosas y económicas están involucradas a la hora de implementar normas éticas en los negocios. La relación entre las empresas y la sociedad debe ser percibida como una distinción entre el nivel de las reglas de juego de las partes involucradas y como éstas se ponen en práctica (Lin-Hi, 2008).

A su vez, a pesar de que “ética” o “moral” son sinónimos en el uso moderno, conviene hacer una distinción entre ambas: “moral” sería "hacer el bien", y "ética" sería el proceso de lograr un orden moral en una sociedad o en un mercado. A partir de ahí, el término "comportamiento ético en los negocios" incluiría esfuerzos y actividades para generar un orden moral dentro del alcance de las partes involucradas en los negocios (Bardy et al., 2012).

Como estos mismos autores indican, debido a que no puede resultar fecunda una discusión que oponga RSE y ética, respecto de la economía de mercado, los términos de RSE y ética en los negocios se ven a menudo como oxímoron. Por ello, es importante destacar, que para los objetivos de esta tesis, y fundamentado en los argumentos precedentes, la mayor referencia que en él se hace es a “prácticas corporativas o empresariales éticas” o “comportamientos éticos en los negocios”.

Si bien, en muchos casos se tomarán en consideración bases bibliográficas de RSE, se pretende una conceptualización más completa que a la que generalmente se asocia este término; asumiendo que en lo que se refiere a acceso a bibliografía y mediciones, el estudio en términos de *prácticas corporativas éticas* es más reciente, y

por ende, podría significar una dificultad agregada al análisis, proponemos que el aporte y el reto sean aún mayores, coincidiendo con los postulados de Bardy et al. (2012), así como al de muchos otros académicos y argumentos que se citan a lo largo de este trabajo.

1.6.2. Ética corporativa y cambio institucional

En el complejo mundo globalizado de los negocios actuales, lo que se plantea es, ya no sólo seguir las “reglas del juego” sino de diseñar las “reglas de juego adecuadas” para beneficio de todas las partes (Bardy et al., 2012). Esto ha sido llamado “incentivos y ventajas basados en normas éticas” (Luetge, 2005), que no se refiere a sólo altruismo en un extremo, o a comportamientos abusivos en el otro, sino a prácticas que nos permitan evolucionar a todos en conjunto y no sólo a intereses individuales y resultados económicos.

Sin lugar a dudas, es la pobreza, la principal cuestión a resolver como prioridad para la ética y la justicia global, porque no existe un déficit moral mayor. Pero también, indiscutiblemente, se trata de una temática de muy difícil resolución, pero la globalización es vista por muchos expertos (e.g. Sachs, 2005), con los que coincidimos, como una de las más importantes fuentes y oportunidades para erradicar la pobreza absoluta en todo el mundo. Por ello, en esta investigación se propone apelar a nuevas visiones sobre una conjunción de temáticas, que combinadas, pueden aportar exponencialmente en este sentido.

Estudios sobre la ética basada en incentivos y ventajas, apuntan a las formas de cómo elaborar prácticas laborales justas en todo el mundo, formas eficaces para difundir las nuevas tecnologías, para desarrollar localmente ventajas y especializaciones significativas en áreas atrasadas, así como a canalizar socialmente los beneficios que reporte la nueva fabricación y uso de bienes y recursos (Bardy et al., 2012).

Estos autores enfatizan que, en general, cuando hablamos de justas normas para los mercados, nos referimos a la “justa igualdad de oportunidades”. Esto no sólo debe referirse a que se puedan asignar las posiciones en el mercado sobre la base del éxito, sino a algo aún más importante, y es que cada miembro de ese mercado, tenga las oportunidades razonables para adquirir las habilidades en las que ese “mérito” será evaluado.

Cuando se trata de deficiencias de información e institucionales en los países menos desarrollados, comúnmente las diferencias en la formación y la educación son citados como posibles obstáculos que se presentan en el camino de la concreción del desarrollo. Adherimos con los autores que reconocen que la educación en esos contextos tiene lugar principalmente fuera de las instituciones oficiales, y que se da más a través de la influencia familiar y de los grupos de pares (individuos con los que se comparte trabajo, socialización, etc.), que ejercen presión dentro de la comunidad local. Ellos afirman entonces, que será necesario recurrir a la educación formal, como vía para que la gente “desaprenda” las creencias o hábitos inadecuados de su educación informal (Buckley, 2009); y el potencial que las MNEs representan para transmitir conocimientos en aspectos de prácticas gerenciales, empleo o nuevos negocios, puede contribuir fuertemente a ello.

Las MNEs, deben ser cautelosas acerca de lo que podría mencionarse como “las fuerzas que no son específicamente de mercado”, y considerar cuidadosamente su capacidad institucional de arraigo en su propio país de origen, en el de acogida y en los contextos supranacionales (Frynas et al., 2006). No es sólo el mercado que tiene sus defectos; muchas deficiencias del mercado surgen de fallas institucionales subyacentes (Peng et al., 2008).

Esto puede observarse por una parte, en que las MNEs han utilizado un cambio en las expectativas (produciendo un cambio institucional en sí mismas) como una oportunidad para desarrollar nuevos productos y nuevos mercados ecológicos o para atender a los clientes más éticos, y a más grupos interesados en un proceso de creación de valor compartido (Porter y Kramer, 2011). Por otra parte, han participado en una variedad de formas de autorregulación para influir y controlar las expectativas que se colocan sobre ellas (Lundan, 2011), esto se refleja no sólo en el incremento del interés de las MNEs respecto a las prácticas de RSE, sino en sus esfuerzos para alcanzar legitimidad, tema en el que se profundizará en el tercer capítulo de este estudio.

Lo expuesto, también queda reflejado en la evolución que han presentado las MNEs respecto a su participación institucional, tema que es tratado a continuación.

1.7. Participación institucional de las empresas multinacionales

En el artículo seminal de DiMaggio & Powell (1983) se identifican tres mecanismos de difusión institucional: normativo, coercitivo, y mimético; siendo este último el que ha atraído la mayor atención de teóricos de organización y sociología

dentro de IB (Cantwell et al., 2010). En ese trabajo, los autores examinan cómo las filiales de multinacionales tratan de ganar legitimidad, tanto a los ojos de sus casas matrices, como en el marco de las instituciones de los países en que operan (Kostova y Zaheer, 1999).

Como indican Cantwell et al. (2010), en el análisis a nivel macro de las instituciones se ha hecho hincapié en las características formales distintivas de los sistemas estatales y en cómo estos influyen en las actividades de creación de valor; en lugar, de profundizar primero en las normas y valores que conducen a la aparición de los diferentes sistemas.

Los autores también indican que la idea del Modelo de “las mejores prácticas” comienza a volverse difusa cuando se traspasan las distintas fronteras entre países. Una visión, que ha ganado más terreno recientemente, es la que se centra en la persistencia de formas aparentemente inferiores de las instituciones, que se basan en las normas y valores que sustentan el sistema institucional formal. En consecuencia, las recientes contribuciones empíricas en esta línea han comenzado a prestar más atención a los procesos de cambio en el nivel meso, así como al papel de las empresas multinacionales como agentes de cambio (Cantwell et al., 2010; Morgan, 2005).

A continuación, en pos de considerar el papel de las empresas multinacionales como agentes de cambio, se presenta la tabla 1.1., confeccionada en base al trabajo de Cantwell et al. (2010), donde se distingue entre tres formas de compromiso en el que las MNEs e instituciones están implicadas, identificándolas, junto a las referencias de los estudios más importantes a partir de la literatura IB para ilustrar sus diferencias.

Tabla 1. 1. Formas de participación institucional de las MNEs

	Características principales	Literatura
Evitación Institucional	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entorno institucional exógeno a las empresas. ➤ Las empresas eligen entre diferentes entornos institucionales. ➤ Las empresas reaccionan a la calidad institucional pobre ajustando su modo de ingreso. 	<p>(Dunning, 2005; Meyer & Peng, 2005); en países en desarrollo (Globerman & Shapiro, 2002; Jensen, 2006).</p> <p>Efecto de la corrupción (Cuervo-Cazurra, 2006).</p> <p>Economías emergentes (Delios & Henisz, 2003; Meyer, 2001; Meyer & Nguyen, 2005; Uhlenbruck, Rodriguez, Doh, & Eden, 2006).</p>
Adaptación Institucional	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entorno institucional exógeno, pero las empresas adaptan su comportamiento para lograr un mejor ajuste. ➤ Las empresas pueden tratar de influir en las instituciones locales, pero sólo en un grado imitado ➤ Las empresas buscan legitimidad mediante la adaptación a presiones isomórficas locales ➤ Como resultado del aprendizaje y adaptación locales, las empresas ganan en opciones estratégicas ➤ Arraigo en un contexto institucional 	<p>(Doh, Teegen, & Mudambi, 2004; Ramamurti & Doh, 2004); (Grosse, 2005).</p> <p>Legitimidad a través de isomorfismo (Kostova & Roth, 2002); (Mason, 1992).</p> <p>(Chang & Rosenzweig, 2001; Davis, Desai, & Francis, 2000 ;Guillén, 2003)</p>
Co-evolución Institucional	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entorno institucional parcialmente endógeno ➤ Las empresas se adaptan a diferentes entornos institucionales mediante un proceso de co-evolución ➤ Las empresas inducen a nuevas instituciones a adaptarse al contexto local ➤ Surgen involuntarios efectos “derrame” institucionales como resultado de imitación local ➤ Iniciativa empresarial institucional 	<p>(Chandler, 1990; Kogut & Parkinson, 1998); (Kipping & Bjarnar, 1998; Zeitlin & Herrigel, 2000); (Westney, 2001); (Dunning, 1986; Oliver & Wilkinson, 1988); (Ferner, Almond, & Colling, 2005); (Wu, Lawler, & Xiang, 2008)</p> <p>(Eden, Dacin, & Wan, 2001); (Hollister, 2005); (Oxelheim & Randøy, 2003); (Ozawa, 2005); (Khanna, Kogan, & Palepu, 2006)</p> <p>(Garud, Jain, & Kumaraswamy, 2002); (Ramamurti, 2005); (Heath & Kamperman Sanders, 2005); (Guler, Guillén, & Macpherson, 2002); (Christmann & Taylor, 2001)</p> <p>Auto-regulación (Vachani & Smith, 2004); (Brewer, 2005); (van Tulder & Kolk, 2001)</p>

Fuente: Adaptado de Cantwell et al. (2010)

El primer tipo, que los autores han denominado la *evitación institucional*, es aquel en el que las MNEs toman el ambiente institucional externo como dado, pero en el que son capaces de tomar decisiones ante las diferentes instituciones. Ante un ambiente de debilidad institucional, que se caracteriza por una falta de responsabilidad e inestabilidad política, mala regulación y ejecución deficiente del marco legal; la respuesta de la mayoría de las MNEs es probable que se caracterice por una “estrategia de salida” en lugar de una “estrategia de alzar la voz”.

Las excepciones a esto, sin embargo, pueden incluir la búsqueda de inversión en recursos naturales y algunas formas de inversión en infraestructura, donde el número de posibilidades de alternativas de inversión podría ser limitado. La prevalencia de este tipo de comportamiento es evidente en los resultados de muchos estudios que confirma que las mayores decisiones de localización indiferentes al tipo de actividad de las MNEs se concentran en los países que se caracterizan por un buen gobierno (Dunning y Lundan, 2008).

La segunda forma de participación es la de *adaptación institucional*. Como en el caso anterior, la MNE trata el entorno institucional como esencialmente exógeno, pero en este caso trata de ajustar su propia estructura y las políticas que se adaptan mejor al contexto. Los medios para lograr este objetivo incluyen el uso de influencias políticas inapropiadas y, en algunos casos, también puede implicar esfuerzos de la MNE para intencionalmente emular el comportamiento, la cultura comercial y prácticas institucionales que son más deseables en el contexto de los países de acogida. En el extremo, la empresa multinacional podría desear “parecer nativa”, y transformarse,

posiblemente, en un “conocedor” del mercado del país anfitrión, incluso ocultando los aspectos que lo hacen ver como foráneo.

En contraste con los dos primeros casos, en el tercero, la MNE se involucra en un proceso de co-evolución, asumiendo que es parte parcialmente endógena del entorno institucional. En el escenario de *co-evolución institucional*, aunque las empresas pueden emplear algunas de las mismas tácticas que usaron en los escenarios anteriores, su objetivo ya no es simplemente adaptarse o ajustarse, sino que se involucran en el cambio de las instituciones locales, ya sean estas formales o informales.

Como concluyen Cantwell et al. (2010), estas tres formas de participación no son mutuamente excluyentes, y las MNEs son propensas a exhibir la adaptación y la co-evolución con las instituciones en los diferentes países, de origen y receptores, en diferentes sectores de la economía, y en diferentes momentos del tiempo.

1.8. Conclusiones

A lo largo de este capítulo, se han sentado las bases que justifican la importancia de considerar el contexto institucional en los estudios de IB, especialmente en el caso de las economías emergentes (Amorós, 2011; Cantwell et al., 2010; Hoskisson et al., 2000; Guillén, 2000; Meyer 2004; Meyer et al. 2009, 2011; Peng 2001, 2003; entre otros), y para ello, los fundamentos que ofrece la teoría institucional, junto al análisis de sus tres pilares (Scott, 2001), resulta especialmente adecuado.

A su vez, en lo que respecta a la temática integral aquí planteada, en cuanto a la acción de las MNEs dentro de los contextos de los países de acogida, y su aporte al desarrollo local; respecto al impacto que sus estrategias, corporativas y de legitimidad, pueden causar; dan mayores bases para considerar una teoría que permita integrar todos estos conceptos, y existe coincidencia entre los autores citados en el párrafo anterior, de que la teoría institucional es la adecuada para cumplir este objetivo.

Desde el destacado punto de vista institucional, el crecimiento económico puede ser entendido como un proceso de desarrollo de las instituciones más complejas para hacer frente a las incertidumbres que surgen de las formas más complejas de intercambio, con la participación tanto de los agentes del mercado como de los ajenos a él (North, 2005).

Se propone en este sentido, que el aporte de las MNEs a la creación y apoyo de empresas locales, puede trascender el interés económico, y que ese “*efecto colateral positivo*” puede a su vez ser fomentado por prácticas éticas que potencien su desarrollo.

Como indica Pinkse et al. (2012), las MNEs pueden representar un importante aporte de mejores prácticas y pueden ayudar a llenar los vacíos institucionales, aprovechando la experiencia acumulada en otros contextos.

A su vez, Cantwell et al. (2010), plantean la necesidad de que los estudiosos de IB presten mayor atención al medio ambiente humano, ya que es en los propios individuos donde es más probable que el cambio se produzca (tanto el institucional como el de las empresas), y especialmente a tener más en cuenta los efectos de la complejidad social y el papel clave desempeñado por la dinámica interacción de todos los agentes, sean o no de mercado.

En el informe preparado por CEPAL (2013a)⁹, sobre la relación entre la Unión Europea y Latinoamérica, se plantea una conclusión que luce reveladora, “para la competitividad de las empresas es cada vez más importante un enfoque estratégico sobre la responsabilidad social empresarial (RSE). De hecho, el compromiso con las partes interesadas (*stakeholders*) internas y externas permite a las empresas anticipar y aprovechar mejor expectativas sociales y condiciones de funcionamiento que cambian rápidamente, generando oportunidades de crecimiento. Así, las empresas pueden conquistar una confianza duradera de los trabajadores, los consumidores y los ciudadanos que sirva de base para modelos empresariales sostenibles. Esa mayor confianza contribuye, a su vez, a crear un entorno en que las empresas pueden innovar y crecer”.

⁹ Obtenido del documento preparado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Unión Europea, previa a la celebración, en Santiago de Chile en enero de 2013. www.eclac.org/publicaciones/xml/0/48080/UnionEuropeaRev1.pdf

El desafío para la investigación, es identificar como las empresas en diferentes economías emergentes, logran balancear la multitud de factores que se suman, ya no sólo al manejo del negocio, sino a todas las variables del entorno que lo influyen de manera decisiva, que como se ha argumentado y se seguirá desarrollando a lo largo del estudio, presenta características de débiles instituciones públicas en las economías emergentes; por lo que postulamos, urge incorporar al análisis factores de amplio impacto como el que se propone estudiar en esta investigación, el que representan las mejores *prácticas empresariales éticas* en cuanto a la implementación de estrategias que generen sinergias entre los beneficios empresariales y el crecimiento local.

CAPÍTULO 2

Inversión extranjera y Creación de empresas

2.1. Introducción

Una de las características principales de la economía mundial en las últimas dos décadas ha sido la liberalización del antiguo sistema de mercado protegido y su tendencia a la integración en la economía mundial (Aulakh y Kotabe, 2008). Este ha sido un área de intenso interés para los estudiosos del comercio internacional quienes han intentado comprender mejor el paisaje de cambio competitivo que rápidamente se ha ido sucediendo en las economías emergentes, y las implicaciones que esto ha supuesto para las empresas nacionales e internacionales por igual.

En este sentido, a su vez, existe un creciente consenso entre los investigadores de IB sobre la necesidad de reconocer el rol de las instituciones – las “reglas de juego”- que dan forma a las actividades de las MNEs y los efectos de las externalidades que en este contexto ellas producen (Cantwell et al., 2010; Meyer, 2004; North, 2005); así como, el rol que desempeñan respecto a creación de empresas (De Clercq, 2008; Veciana, 1999).

En el presente capítulo, se propone delinear, conceptualizar y destacar los aspectos relevantes de la actividad y estrategia de las MNEs, por un lado, y *entrepreneurship*, por el otro; en los que se basa esta investigación, para luego integrarlos y desarrollar el planteo del modelo general de la investigación, en el capítulo siguiente.

2.2. La inversión extranjera directa en Latinoamérica

El fenómeno de FDI y las actividades de las MNEs implica diversos aspectos conceptuales, analíticos y cuantitativos que van mucho más allá de la descripción de sus magnitudes. En la próxima sección se realiza un análisis de los principales aspectos y conceptualizaciones sobre los que esta investigación se basa, así como la presentación de un marco analítico, basado en las principales estrategias de las MNEs, que permitirán dar un marco teórico completo y contribuir al entendimiento cabal de los fundamentos del fenómeno de FDI en Latinoamérica.

2.2.1. Antecedentes y definición

Latinoamérica es una región única, con una larga y variada historia de FDI; que en sus inicios estuvo principalmente orientada a la exportación e impulsada por MNEs que buscaban acceso a los recursos naturales y a mercados, pero que a menudo, se vio afectada por la relación con los gobiernos de los países de la región, por desacuerdos especialmente en cuestiones de política y su influencia en los negocios, con la presencia de importantes poderes regulativos y arbitrariedades (Trevino et al., 2008). Esto produjo consecuencias como la creación de sectores de empresas extranjeras excluidas o el requerimiento de que se compitiera con empresas locales subsidiadas.

Para cumplir con los objetivos del presente trabajo, es conveniente comenzar por definir el concepto de FDI, con el que este trabajo coincide, para fijar las bases sobre las cuáles se analiza la temática.

En lo que se refiere a la conceptualización de FDI, este documento adhiere a los postulados de la teoría gradualista de la Escuela de Uppsala. Esta teoría postula que las empresas de países pequeños comienzan a realizar FDI una vez que han desarrollado su mercado nacional, pero cuando aún son relativamente pequeñas; por lo que FDI deriva de una decisión de expansión incremental interdependiente. Las compañías expanden sus operaciones internacionales gradualmente como un proceso lógico de crecimiento interno empresarial (Johanson, & Vahlne, 1977)¹⁰.

Siguiendo estos postulados, se sostiene aquí, que la inversión extranjera directa (FDI) propiamente dicha es la inversión en filiales de producción, de tal manera que la inversión en filiales comerciales o de ventas es considerado más como el último paso del proceso internacionalizador comercial de una empresa, y no el primer paso del proceso de inversión en el exterior, debido, entre otras cosas, al menor requerimiento de recursos de toda índole que la implantación de una filial comercial supone respecto a una filial productiva.

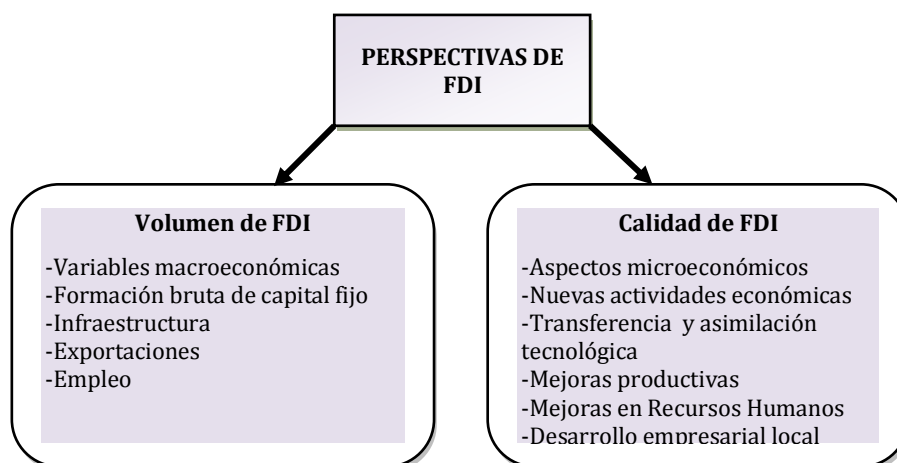
A su vez, es muy importante tener en consideración, y en particular para el caso de Latinoamérica, que FDI es un fenómeno que puede ser analizado desde diferentes perspectivas, y que la elección de alguna de ellas, o su combinación, son las que en gran medida determinarán gran parte de las conclusiones que se obtengan sobre su evolución.

¹⁰ Para un análisis completo y desarrollado del modelo de la Escuela de Uppsala, véase Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). *The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments*.

2.2.2. Perspectivas de FDI

Existen dos visiones tradicionales respecto a FDI, una que se centra en aspectos asociados al financiamiento externo, desde una perspectiva de balanza de pagos, y otra vinculada al desarrollo productivo con una orientación que apunta a la organización industrial. La primera de estas visiones adopta generalmente una mirada agregada y tiende a evaluar el fenómeno de FDI en términos del volumen de sus ingresos netos, con un enfoque en el que más es mejor; la segunda, procura evaluar FDI en términos de su contribución a ciertos aspectos microeconómicos, en los que se consideran factores específicos vinculados a los impactos de FDI y las acciones de las MNEs en las economías locales (CEPAL, 2004).

Figura 2. 1. Perspectivas de la Inversión Extranjera Directa



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (2004)

Como se indica en el *Informe* de CEPAL (2004), el fenómeno de FDI puede ser apreciado desde la perspectiva de las dos corrientes tradicionales, que de algún modo son el reflejo de la amplia gama de posibilidades al respecto; y que son: por un lado, la que considera FDI en términos de financiamiento externo y desde el punto de vista de la balanza de pagos; y la otra, la que se centra en los efectos microeconómicos de FDI desde el punto de vista de la organización industrial.

Esta clasificación, considera que cuando se aplica la primera, FDI se evalúa en términos de volumen de ingresos, según el principio de “cuanto más, mejor”; en algunos casos el análisis se vincula casi exclusivamente a variables macroeconómicas como el crecimiento, las exportaciones y el empleo. En cambio, cuando se aplica la segunda, FDI se asocia a las operaciones de MNE de acuerdo a su contribución al desarrollo y encadenamiento productivo y empresarial local.

Para esta segunda corriente, que es con la que adhiere esta investigación, la calidad de FDI es tan importante como su volumen y escala; asimismo, el concepto de “actividad de MNEs” reemplaza el de “FDI” como principal foco de análisis, y considera que siempre es posible seguir aumentando los efectos positivos de FDI. Es una visión más crítica ya que por positivo que sea el impacto sobre la economía local, siempre puede ser mejor.

Coincidimos a su vez, con el informe de FDI¹¹ de CEPAL (2004), sobre que ambos enfoques son necesarios para dar un mejor y más completo entendimiento del

¹¹ A lo largo de este documento, cuando se haga referencia al “informe de FDI” de CEPAL, es en referencia a los informes anuales de esa institución que se titulan: “*La inversión extranjera en América*”

fenómeno de FDI, y que existen varias razones que avalan el uso de ambas perspectivas. Por una parte, se justifica en que la literatura pertinente muestra considerables disonancias. Por años, se dio por sentado en los tradicionales estudios sobre *spillovers* que la mayor presencia de FDI en un país de acogida, suponía beneficios “casi automáticos”. No obstante, en mejores y más recientes trabajos empíricos¹² sobre este tema, especialmente en lo que respecta a países en desarrollo, se tiende a adoptar una actitud más moderada y se obtienen evidencias mixtas sobre los beneficios.

Esto sugiere, que es necesario llegar a una mayor claridad y profundidad en cuanto al análisis de los impactos. En CEPAL (2004), se indica que se están produciendo grandes avances en esta materia, ya que otra de las razones por las que conviene emplear ambas perspectivas deriva del hecho en que se apoyan en información estadística agregada, tanto sobre flujos de FDI como sobre las operaciones de las MNEs. Esta información, no es tan sólida como se supone, sino que adolece de serias deficiencias y limitaciones. Sin embargo, se están logrando grandes avances en la materia, lo que permitirá ayudar a superar esas deficiencias y entender mejor el fenómeno, que es uno de los principales objetivos de esta investigación.

Latina y el Caribe”, que para los efectos de esta investigación han sido consultados desde el año 2003 hasta el más reciente que se ha publicado que es el del año 2012.

¹² En el capítulo siguiente de este documento, se presenta un exhaustivo y completo detalle de trabajos empíricos en materia de *spillovers* derivados de FDI hacia empresas locales, que incluye una gran amplitud en términos de antigüedad, origen y metodología de estudio de los trabajos, en donde se evidencia lo expresado en este apartado.

2.2.3. Marco estratégico de las empresas multinacionales

El programa de investigación de la CEPAL, relacionado con la elaboración de los informes anuales sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, ha demostrado que una manera útil de combinar las visiones separadas, y a veces conflictivas (que se plantearon en el párrafo anterior), es a través del análisis de las estrategias corporativas que inducen a las MNEs a invertir en las economías emergentes. De este modo, a partir del modelo original de estrategias corporativas elaborado por John Dunning (1988)¹³ se ha construido un marco analítico para comprender los factores determinantes de la afluencia de FDI.

A los efectos de reforzar las bases argumentales, sin desarrollar extensamente el tema, se explican a continuación los principales aspectos del modelo, que como indican Lundan et al. (2011), se constituyó en un puente para cubrir el gap entre el análisis económico de FDI y el análisis de las MNEs como empresas, y su análisis conjunto en lo que fue llamado OLI¹⁴ o paradigma ecléctico.

¹³ Para un estudio completo sobre el tema ver Dunning, J. (1980, 1988, 1998, 2009).

¹⁴ Lundan et al. (2011) realizan una breve reseña que consideramos importante para tener en cuenta, la cual explica que, la *teoría ecléctica* (como se llamaba antes) se introdujo en 1977, y posteriormente fue modificada en varias ocasiones para dar cuenta de los cambios y evolución de la economía mundial y de las actividades de las empresas transnacionales. El OLI paradigma no es una teoría en el sentido estricto, sino más bien una síntesis de marco de trabajo que reúne a diferentes áreas de la literatura para responder tres preguntas básicas. En primer lugar, ¿qué permite a las empresas extranjeras superar la “responsabilidad de la extranjería” y competir con las empresas nacionales en los países de acogida? En segundo lugar, ¿por qué las empresas en general y las empresas multinacionales en particular, escogen lugares específicos para sus actividades? En tercer lugar, ¿por qué una empresa decide participar en la inversión de capital transfronterizas en lugar de explotar sus ventajas de propiedad a través de licencias, exportaciones o algún otro modo de ingreso de cooperativas, o como empresas conjuntas o alianzas contractuales?. Estas preguntas corresponden a los tres elementos que componen el paradigma OLI, es decir, ventajas de propiedad (O), ventaja de localización (L) y ventajas de internalización (I).

Para la propuesta de investigación de este trabajo, resulta de gran importancia este aspecto, ya que, como postulan Lundan y Dunning (2008), es necesario considerar y profundizar en las estrategias de las MNEs para poder evaluar cualquier efecto derrame o *spillovers* derivado de las mismas.

En la tabla 2.1, se muestra que existen al menos cuatro motivaciones principales que caracterizan las decisiones de FDI, desde las más tradicionales como búsqueda de materias primas y mercados de bienes y servicios, hasta las más modernas y complejas, como búsqueda de eficiencia a través de operaciones internacionales o búsqueda de elementos estratégicos asociados a la presencia de una base tecnológica, científica o de ambas.

La CEPAL ha usado este marco analítico simple, pero penetrante, para determinar las características de FDI e interpretar las estrategias corporativas de las MNEs en Latinoamérica, plasmándolo en el curso de la preparación de las sucesivas ediciones de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*¹⁵ de CEPAL; sobre la base de estudios, información estadística respecto a flujos de FDI y de datos disponibles sobre las operaciones de MNEs.

¹⁵ En el Capítulo 5 de este trabajo se presenta información detallada, cualitativa y cuantitativa, que brindan las sucesivas ediciones de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* de CEPAL (analizadas desde 2003-2012); donde se analiza la situación de los diversos países receptores e inversores, y que ha servido de base estadística para muchas de las mediciones que se realizan en esta investigación y que se explican en detalle en el diseño de la Investigación de la misma.

Tabla 2. 1. Factores determinantes en los países receptores de FDI según Estrategias Corporativas

<i>Estrategia de FDI</i>	<i>Factores determinantes principales</i>
Búsqueda de materias primas	Abundancia y calidad de recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de productos básicos Regulación del medio ambiente
Búsqueda de mercado (nacional o regional)	Tamaño, ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de proveedores locales Estructura del mercado (competencia) Requisitos regulatorios y de supervisión locales
Búsqueda de eficiencia	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de recursos humanos Costo de infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad de proveedores, formación de aglomeraciones productivas (clusters), otros Acuerdos internacionales de comercio y protección de la inversión extranjera
Búsqueda de elementos estratégicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Logística tecnológica

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2004) & Dunning (2009).

Situando las características de FDI en el contexto de las estrategias corporativas detalladas en la tabla 2.1, se ha podido construir un panorama simplificado de ambos en la región, que para CEPAL (2004) se caracteriza por la existencia de “dos mundos”:

- En México y la Cuenca del Caribe, FDI se materializó fundamentalmente como resultado de la aplicación por parte de las MNEs de una estrategia de búsqueda de eficiencia mediante la integración de plataformas productivas locales con sus sistemas regionales o internacionales de producción; respondiendo a los nuevos patrones de competencia en diversas industrias

(de alta tecnología: electrónica y automotriz; como de baja tecnología: prendas de vestir), que motivaron a las MNEs a buscar nuevas localizaciones productivas que ofrecieran menores costos y ubicaciones geográficas privilegiadas para exportar a gran escala. En esta estrategia de mantener una posición competitiva regional y global, a la vez, aprovechaban el acceso especial a los principales mercados con que contaban México (a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN) y la Cuenca del Caribe. Esto se tradujo en una notable mejoría de la competitividad regional.

- En América del Sur, en cambio, FDI se estableció básicamente por la estrategia por parte de las MNEs, de búsqueda de materias primas y búsqueda de los mercados de servicios. La primera se puso en marcha principalmente en países de la Comunidad Andina y en Chile. Esto permitió un relativo incremento de la competitividad internacional, pero muy limitado a productos poco dinámicos en el comercio mundial. Contribuyó a la mejora de la competitividad sistémica de las economías receptoras, específicamente de la infraestructura y los servicios que facilitan exportaciones, pero que no las generan. Por su parte, la estrategia de búsqueda de mercado de servicios se aplicó en los subsectores de telecomunicaciones, energía, infraestructura y finanzas, especialmente en países del Mercosur y Chile. La desregulación y liberalización de actividades, los amplios programas de privatización y una activa estrategia por parte de operadores internacionales incipientes, fueron factores centrales en este fenómeno.

Esta visión de FDI y de las actividades de las MNEs, puede ser considerado como el punto de partida de esta investigación, que propone analizar como las estrategias adoptadas por los inversores extranjeros en sus decisiones de localización en Latinoamérica, han impactado en la región; ya que, como indica la bibliografía, esto explicaría por qué algunos países atraen más FDI que otros y cómo el desarrollo de esas ventajas específicas que logran desplegar las empresas puede proveer externalidades que aporten al crecimiento y desarrollo local (Dunning et al., 2008).

2.2.4. Impacto de las estrategias sobre las economías receptoras

En el profundo análisis sobre la temática de estrategias de las MNEs en Latinoamérica que se realiza en el informe de FDI de CEPAL (2004), conjugado con el trabajo de Trevino et al. (2008), se encuentran evidencias y coincidencias, sobre la aplicación de los tres pilares de la teoría institucional y su aplicación en Latinoamérica como base de un proceso institucional. Se pueden sentar las bases de la propuesta que se pretende analizar en esta investigación sobre la combinación de factores que han dado lugar a los grandes cambios sucedidos en la región, y delinear algunas posibles respuestas que permitan definir la existencia de brechas entre las expectativas de los países receptores y de los flujos de entrada de FDI, en cuanto a los beneficios y costos derivados de las operaciones de MNEs.

En la tabla 2.2, se presenta un resumen de los impactos en términos de beneficios y dificultades potenciales, que sugerimos, no han sido lo suficientemente tenidos en cuenta por muchos de los trabajos en esta materia. Su interpretación y reconocimiento, puede permitir delinear políticas que permitan incentivar mejores

prácticas, que resulten estratégicas no sólo para las MNEs sino para las economías receptoras.

Tabla 2. 2. Impactos positivos y negativos derivados de las estrategias de FDI

Estrategia FDI	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de materias primas	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento de las exportaciones de RN(*) -Mejora de la competitividad internacional RN -Alto contenido local de las exportaciones -Empleo en áreas no urbanas -Ingresos fiscales (impuestos y regalías) 	<ul style="list-style-type: none"> -Actividades no integradas a la economía local -Bajo nivel de procesamiento local de los recursos -Precios internacionales cíclicos -Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables -Contaminación ambiental
Búsqueda de mercado (nacional o regional)	<ul style="list-style-type: none"> -Nuevas actividades económicas locales -Creación y profundización de encadenamientos productivos -Desarrollo empresarial local -Mejora de servicios (calidad, cobertura y precio) y competitividad sistémica. 	<ul style="list-style-type: none"> -Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional o débil -Problemas regulatorios y de competencia -Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión -Desplazamiento (<i>crowding out</i>) de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento de exportaciones de manufacturas -Mejora de la competitividad internacional de manufacturas -Transferencia y asimilación tecnológica -Capacitación de recursos humanos - Creación y profundización de encadenamientos productivos -Desarrollo empresarial local -Avance desde plataforma de ensamblaje hacia centros de manufacturas 	<ul style="list-style-type: none"> -Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado -Concentración en ventajas estáticas y no en dinámicas -Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones para ensamblajes -Desplazamiento (<i>crowding out</i>) de empresas locales -Reducción de estándares (<i>race to the bottom</i>) en costos de producción -Aumento de incentivos (<i>race to the top</i>) -Limitados avances hacia creación de <i>clusters</i>
Búsqueda de elementos estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> -Transferencia de tecnología -Mejora de la infraestructura científica y tecnológica -Desarrollo logístico especializado 	<ul style="list-style-type: none"> -Baja propensión a la inversión tecnológica -Estancamiento productivo -Política nacional poco clara

(*)RN Recursos Naturales

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2004)

Siguiendo nuestra línea argumental, y a modo de introducción para el análisis que se plantea en los apartados siguientes, la tabla 2.2, relacionan los efectos que las estrategias adoptadas por las MNEs pueden producir en las economías receptoras, tanto positivos como negativos. Cabe señalar, sin embargo, que si bien esta investigación se centra en los primeros (con el fundamento de que las mejores prácticas al poder observarse y ya estar comprobadas serán las que presentan mayor potencial para ser replicadas), no se deja por ello de considerar que existen dificultades, y es en este sentido que se propone que la moderación de las instituciones cobra un papel muy importante para acentuarlas, atenuarlas o revertirlas.

Al sólo efecto de introducir una nota pragmática, que se desprende de lo sintetizado en la tabla 2.2, y por considerarlo importante para comenzar a delinear el panorama regional de la temática propuesta, es que se incluye a continuación una breve conclusión del citado informe de CEPAL (2004):

En general, se puede decir que Latinoamérica se vio muy beneficiada por el auge de FDI en los años noventa, pero cuando estas inversiones comenzaron a disminuir, empezaron a acentuarse los problemas relacionados con las estrategias empresariales que hicieron posible ese auge. El análisis de lo ocurrido en la región permite sacar una conclusión importante: los países receptores no deben sólo tratar de atraer FDI, sino también estar atentos a sus beneficios y costos. Sin duda, es más fácil atraer inversiones de efectos limitados mediante políticas pasivas, en lugar de asegurar que la inversión tenga efectos positivos mediante políticas adecuadas, orientadas a aumentar la calidad de FDI. Evidencias en otras regiones como Asia y Europa, con estrategias nacionales más proactivas, y que respetan las estrategias empresariales que las rigen, los beneficios

por unidad de FDI son mayores. Para lograrlo, los países Latinoamericanos deberán adoptar políticas sobre FDI con objetivos bien definidos, ancladas en instituciones capacitadas en términos de reglas, recursos humanos y financieros.

Proponemos para enriquecer aún más el análisis, y relacionado con las decisiones de localización de las estrategias corporativas hasta aquí argumentadas, que la región plantea otra particularidad como la que representan sus vínculos con España y las estrategias que las MNEs españolas han desarrollado en los últimos años en la región; por lo que a continuación, se desarrolla el análisis de esta cuestión tan particular.

2.2.5. El origen étnico de FDI en Latinoamérica

Se ha presentado una particularidad en la región, que como explica Toral Cuetos (2004), tiene que ver con la cultura compartida entre España y Latinoamérica, que se puede delinear por aspectos como el contacto histórico fuerte que existió durante siglos entre ambos, que dejó su impronta en la cultura latinoamericana, haciéndola muy parecida a la española. Los gerentes de las MNEs interpretaron que el idioma común, la religión mayoritariamente católica compartida, y los sistemas educativos similares, basados en principios y valores parecidos, generaron unas mentalidades similares.

Obviamente a esto se suma la similitud lingüística y cultural; pero el autor enfatiza a su vez, que por otra parte, el conocimiento del mercado latinoamericano, en los aspectos más técnicos, se derivó de las experiencias institucionales compartidas ya que el contexto institucional en el que operaban las compañías en España era muy parecido al que los gerentes españoles veían en Latinoamérica.

Otro aspecto que consideramos de relevancia para nuestro análisis, es el que está relacionado con el proceso de internacionalización seguidos por las MNEs españolas, por un lado; y por el otro, la creciente importancia de los procesos de liberalización de los países de acogida, en nuestro caso, los latinoamericanos.

Existe un grupo de países que pertenecen a la cuarta etapa del Camino de Desarrollo de Inversiones y que, lo constituyen Singapur; Hong Kong; República de Corea; Irlanda; Austria; Nueva Zelanda; Italia y España (Dunning y Narula, 1996). Estos países pueden ser referidos como "inversores tardíos", ya que, como consecuencia de un menor número de dotaciones de activos creados, muestran un menor nivel de inversión extranjera directa en comparación con el nivel alcanzado por los países en la quinta etapa de desarrollo (entre otros, el Reino Unido, los EE.UU., Francia, Dinamarca). Pla-Barber et al. (2006), también explican, que España ha sido tradicionalmente un receptor neto FDI y ha llevado a cabo relativamente poca inversión en el extranjero; sin embargo, desde la adhesión a la Unión Europea, la situación ha experimentado cambios; transformándose y tomando una mayor conciencia de las oportunidades que FDI podía significar, y desde entonces, este ha aumentado bruscamente.

A los lazos naturales de España con Latinoamérica, en los últimos años se ha sumado la evolución de la mayoría de los países de la región hacia procesos democráticos, de desregulación y de privatización de la economía, que seguían un patrón muy similar al que España había seguido dos décadas atrás (Guillén, 2006), lo que ha contribuido también en gran medida al auge de la evolución de FDI de origen español.

Por su parte, autores como Duran (2002), destacan que las estrategias de localización de la inversión directa en el exterior seguidas por las multinacionales españolas están asociadas a sus ventajas competitivas y a las causas que justifican dichas decisiones (búsqueda de mercados, recursos naturales y activos estratégicos). Sin embargo, al igual que en la mayoría de los estudios de este tema, el análisis se centra en la estrategia en términos de decisión de inversión pero no en sus consecuencias para las regiones de acogida.

Se propone entonces en este estudio, ya no sólo analizar las implicaciones de FDI en Latinoamérica respecto a su impacto en la actividad emprendedora dentro del marco institucional local, sino que por las características particulares presentadas, lo que se plantea es indagar con mayor profundidad en las implicaciones que presenta FDI según el origen étnico del mismo.

Para ello, denominaremos FDI de “origen étnico” al proveniente de esta argumentada relación con España y “no étnico” al de otros orígenes. Siguiendo la definición de grupo étnico de Smith (1999), que lo define como un grupo de personas cuyos miembros se identifican entre sí a través de un patrimonio común, que consiste en una cultura común, incluyendo un lenguaje compartido o dialecto; el grupo o ideología también puede expresar ascendencia común y la religión.

Lo anteriormente expuesto, ha planteando un escenario diferente, que reclama ser estudiado y profundizado. Y es en esta línea, que recientemente he emergido una nueva teoría respecto a la relación de España con Latinoamérica. La teoría de “springboard country”, en la que se basa el trabajo de Pla-Barber et al. (2011), plantea,

con fuertes bases bibliográficas y estudios de caso, el papel que desempeña España como país trampolín de inversiones en Latinoamérica; indicando que la medida del "conocimiento institucional" y el "conocimiento del negocio" de los mercados latinoamericanos que las filiales españolas poseen *tiende a ser único*, y les da una mejor capacidad para gestionar la inversión en esa región.

A su vez, en función de los vínculos referidos, existe una serie de sectores especialmente atractivos, en los que el conocimiento del negocio claramente se puede explotar mejor: los sectores relacionados con la cultura, la educación y comunicación; y por otro lado, los sectores donde las empresas españolas se han convertido en líderes mundiales, que van desde las industrias tradicionales como la banca, las telecomunicaciones y energía, como a otros que han salido a la palestra, más recientemente, como las energías renovables, las empresas de gestión de servicios públicos e infraestructura (Pla-Barber et al., 2011).

Sugerimos que la importancia de los mismos, se relaciona fundamentalmente con la atracción de FDI en términos de flujo, tanto para el inversor como para los países receptores, pero cuyos efectos indirectos como los que se proponen estudiar respecto al impacto diferencial que pueden significar sobre la actividad emprendedora local, respecto a las de otros orígenes, no debería darse por sentada.

Sugerimos que junto a las estrategias corporativas de FDI ya explicadas, y sus efectos positivos y negativos, de los que obviamente las MNEs españolas no están exentas, se suman cuestiones como las de legitimidad y experiencia internacional, que

fundamenten que, no necesariamente se obtengan los beneficios “automáticos” que ambas partes esperaban.

El conocimiento del país de acogida es crucial en la decisión de localización. Sin ello, el inversor puede desestimar oportunidades empresariales o sobreestimar riesgos, excluyendo a muchas regiones en el proceso de decisión de inversión; reformas en las instituciones, infraestructura y marco regulatorio, son necesarias para que esas regiones sean incluidas, de lo contrario, esas regiones seguirán en un círculo vicioso (Cantwell et al., 2010). Los autores, en este sentido, hacen referencia a la importancia de que las economías emergentes se puedan nutrir de los beneficios derivados de FDI, y que al no existir los mismos, quedan limitados a sus propias instituciones y recursos, y sin cambios en ellos, no podrán desarrollarse.

Sin embargo, pueden existir situaciones, como la que representa la proximidad cultural, que pueden atraer FDI, pero que por diversos motivos, su presencia no asegure las externalidades deseadas.

La falta de conocimiento institucional tiene que ver con factores relacionados con la distancia psíquica y la responsabilidad de la extranjería (Johanson y Vahlne, 2009); esto también implica, que la mayor distancia institucional entre el país de la empresa de inversión y el país de destino hace más difícil para ellos entender correctamente e interpretar los requerimientos locales institucionales, así como el alcance de cualquier ajuste necesario que deba ser adoptado (Kostova et al., 2002; Wang et al., 2013).

Argumentamos por esto, que la importancia de estudiar el origen de FDI como “étnico” y “no étnico” también tiene sus fundamentos en términos del conocimiento institucional que se refiere al conocimiento de una empresa de la cultura de un país, su lengua, sus tradiciones, normas de comportamiento, los sistemas educativos, las leyes, los reglamentos y asuntos aduaneros (Kostova et al., 2002). En términos de teoría institucional, esto equivale al conocimiento de la reglamentación, de los aspectos cognitivos y del entorno normativo (Scott, 2001).

Por ello, sugerimos, que cuando los motivos de localización responden a estrategias más relacionadas con las reducidas distancias culturales y sociales, como es el caso de las MNEs españolas (Pla-Barber et al., 2011), que por sus características enfrentan reducidas o nulas cuestiones derivadas de la necesidad de legitimidad, puede resultar, que las propias debilidades institucionales (necesidades de reformas en infraestructura y regulaciones) de los países de acogida de la región latinoamericana se constituyan en motivo de atracción de FDI de “origen étnico”. Sin embargo, esto no implica que las externalidades se den en el mismo sentido, porque este efecto depende de las estrategias que adopten estas MNEs, que no necesariamente resulten las más adecuadas para el desarrollo local, especialmente en lo que respecta al desarrollo del emprendimiento local.

Es en este último punto donde se centra el apartado siguiente, donde se plantea conceptualizar y analizar el fenómeno de *entrepreneurship*, dentro del contexto que propone esta investigación.

2.3. La creación de empresas como área de estudio de entrepreneurship

2.3.1. Antecedentes y definición de entrepreneurship

En lo que respecta a *entrepreneurship*, son muchas las definiciones que se encuentran en la literatura, incluso como indica Veciana (1999), ha existido durante años un estéril debate tanto sobre la definición como sobre el uso del término y su traducción. Desde Schumpeter (1934) que lo asocia con el desarrollo de nuevas combinaciones de recursos e ideas; hasta la actualidad y el desarrollo de la temática como disciplina, se podría citar una larga lista de autores con sus propias definiciones, pero no es el objetivo del presente trabajo, por lo que sólo citaremos las dos que se destacan a nivel de la colectividad investigadora.

Una de ellas es la que propone el *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*¹⁶, el cual define *entrepreneurship* como “*cualquier intento de crear un nuevo negocio, incluyendo el autoempleo, una nueva empresa o la expansión de una empresa ya existente, proceso que puede ser puesto en marcha por una o varias personas, de forma independiente o dentro de una empresa en funcionamiento*” (GEM; Reynolds et al., 2005).

La otra es la propuesta por *Academy of Management* en su sección de *Entrepreneurship: la creación y gestión de nuevos negocios, pequeñas empresas o*

¹⁶ De aquí en adelante GEM

empresas familiares y las características y problemas que afrontan los emprendedores
(Academy of Management, 2010)

Si bien coincidimos con ambas definiciones, para dar especificidad conceptual en términos del presente trabajo, adherimos a la última citada de *Academy of Management*.

A su vez, es importante destacar, que para el análisis que se plantea esta investigación, resulta muy importante definir un modelo sobre los factores que afectan a la creación de empresas. Esto también en términos de enmarcar adecuadamente el nivel de análisis que se propone, pero sin ánimo de desarrollar extensamente el tema, sino en referencia puntual a cómo se interrelacionan y pueden nutrirse estos modelos con el aporte de FDI y su origen, y el marco institucional local; que sí es el objeto del presente estudio. Tomando además en consideración, que a un nivel más general, se debe tener en cuenta lo que en la bibliografía se especifica respecto a las influencias a la entrada de la actividad emprendedora, que pueden ser clasificadas en dos tipos: internas o relacionadas con el fundador y externas, o del medio ambiente (Levie, & Autio, 2011), siendo esta última la que analiza esta trabajo.

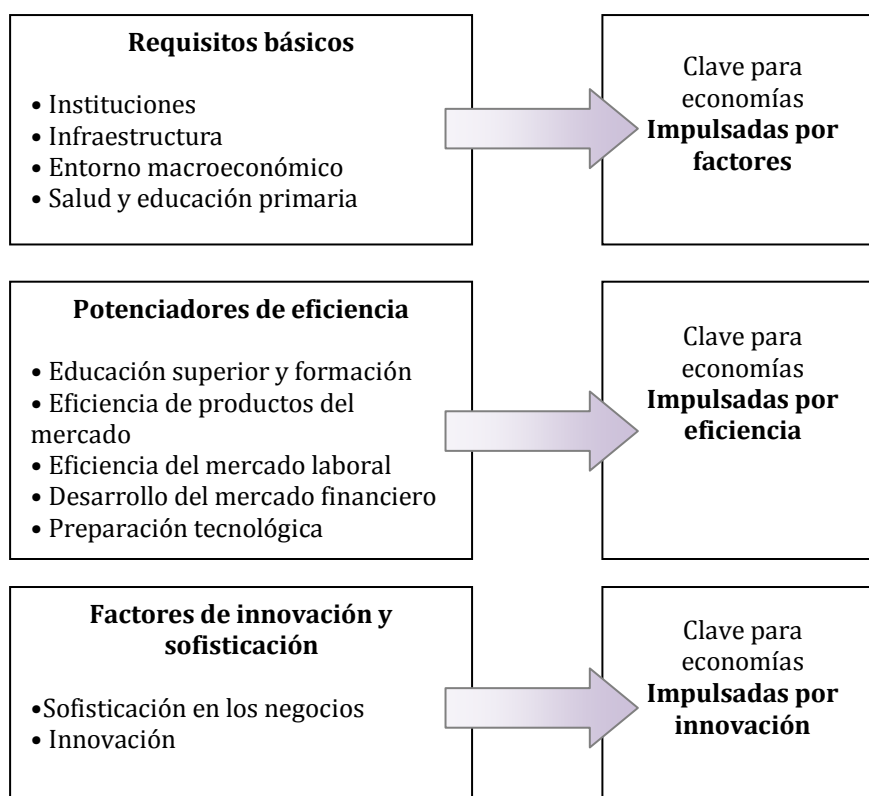
2.3.2. Las fases y el proceso de entrepreneurship

Para analizar el proceso operacional de *entrepreneurship*, se propone el modelo revisado de GEM (2012), que especifica que los factores condicionantes variarán en función del estado de desarrollo económico, de acuerdo con la tipología de Porter, que

las distingue en tres fases específicas: economías “dirigidas por factores productivos”, “dirigidas por la eficiencia” y “dirigidas por la innovación” (Porter et al., 2002).

Conviene destacar, que esta tipología sobre las etapas del desarrollo económico, es la que también adopta *The World Economic Forum’s* (WEF) del *Global Competitiveness Report*¹⁷, del cual también se nutre el modelo desarrollado por GEM. A continuación proponemos en la figura 2.2, un esquema que sintetiza las tres fases en las que las distintas economías son calificadas, siguiendo este criterio.

Figura 2. 2. Pilares de competitividad (propuestos por *Global Competitive Index*)¹⁸



Fuente: Sala-i-Martin et al. (2011).

¹⁷ De aquí en adelante GCR. Se puede consultar <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

¹⁸ De aquí en adelante GCI

Existe coincidencia entre las bases propuestas en este sentido tanto por Sala-i-Martin et al. (2011) en base al GCI, como por el modelo GEM revisado, que también incorpora un nuevo elemento dinámico en el sentido de que introduce una comprensión de cómo las economías cambian a medida que se desarrollan, así como la naturaleza cambiante y la contribución de la iniciativa empresarial en este desarrollo:

En los países cuya economía es impulsada o dirigida por los factores productivos la competencia es principalmente a través de la eficiencia en bajos costos de producción de materias primas o productos de bajo valor agregado, y se basan en cubrir las necesidades básicas: en el desarrollo de las instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria.

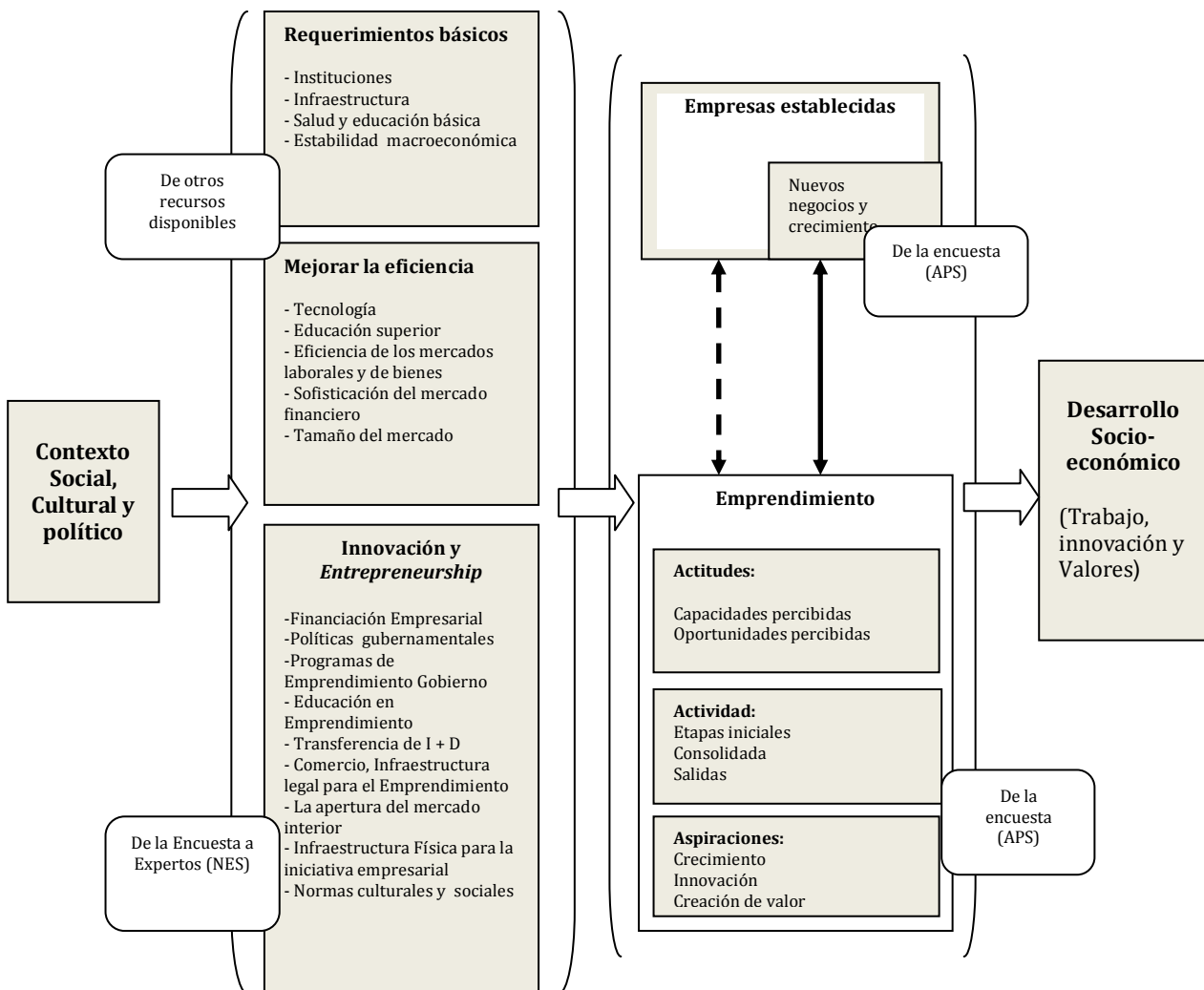
La segunda etapa, en las economías impulsadas por la eficiencia, el enfoque del gobierno es (o debería ser) el de asegurar mecanismos como un buen funcionamiento del mercado, sistemas de educación superior, de bienes y de capacitación de la fuerza de trabajo para poder adaptarse a la fase de desarrollo tecnológico posterior. Para competir en esta segunda etapa, los países deben tener eficientes prácticas productivas en los mercados de gran tamaño que permitan a las empresas aprovechar las economías de escala (Acs, & Amoros, 2008).

En las economías impulsadas por la innovación, el marco de las condiciones empresariales es cada vez más importante como palanca del desarrollo económico, que en las de requisitos básicos o potenciadores de eficiencia. El resultado del modelo es el crecimiento económico nacional a través de otros factores más específicos aún, como el financiamiento, programas de apoyo para el emprendimiento y la transferencia de

investigación y desarrollo; y una mejora sustancial en la infraestructura comercial, legal y física.

A continuación, se presenta el Modelo propuesto en *GEM Global Report (2012)*, en el que se han introducido algunos cambios respecto al Modelo de los años anteriores, especialmente en lo que respecta al aumento de relevancia del contexto institucional, de valores sociales y del desarrollo.

Figura 2. 3. El Contexto Institucional y su relación con *Entrepreneurship*



Fuente: Xavier et al (2013) & (GEM, Manual Report 2012).

La Figura 2.3. muestra el modelo conceptual GEM del entorno institucional y su efecto sobre la actividad emprendedora (Modelo revisado y actualizado de GEM 2012). Como muestra esta figura, existen dos conjuntos de condiciones –los requisitos básicos y los potenciadores de eficiencia- como condiciones fundamentales que influyen en la forma en que una sociedad funciona y del bienestar de su gente. Estos han sido adoptados de *The World Economic Forum's* del GCR.

Se considera que existe un marco de condiciones generales que afectan la actividad económica de manera más amplia, pero que son críticas para la iniciativa empresarial, ya que, sin un sólido cimiento institucional, las condiciones específicas para que exista *entrepreneurship* no pueden funcionar eficazmente.

La figura 2.3, también muestra las nueve condiciones del marco de *entrepreneurship* (EFC)¹⁹. Los equipos nacionales de GEM recogen información sobre estas condiciones a través de las encuestas nacionales de expertos (NES). Los determinantes de *entrepreneurship* son complejos; y el grado en el cual las variables específicas pueden ser vinculadas a la tasa o el perfil de *entrepreneurship* en una economía en particular no está bien entendido. El entorno institucional es fundamental para el estudio de *entrepreneurship*, de todos modos, porque esto crea condiciones que los nuevos empresarios deben explorar y que los responsables de las políticas pueden abordar (GEM Global Report, 2012).

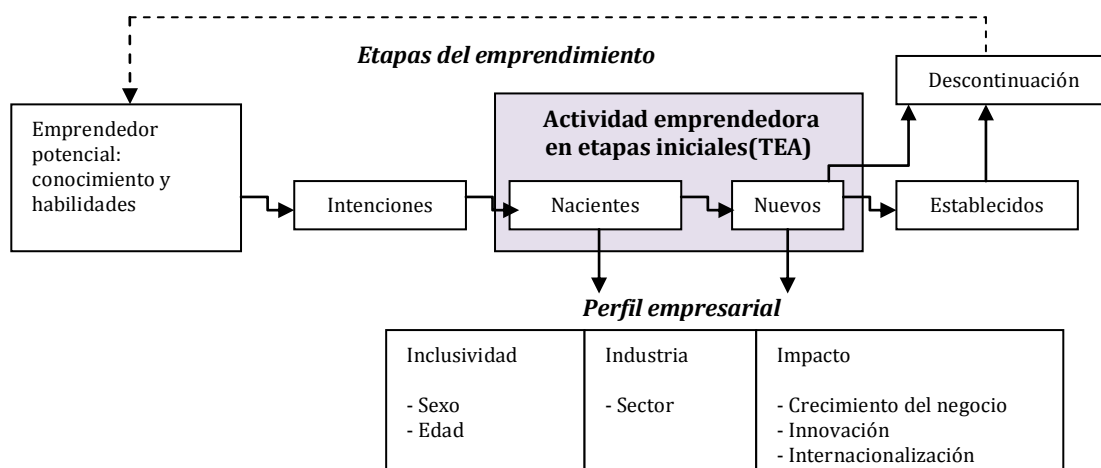
GEM reconoce que la prosperidad económica de las distintas economías del mundo, depende en gran medida de la dinámica de la creación de empresas en ellas.

¹⁹ Por sus siglas en inglés del término *Entrepreneurship Framework Conditions*.

Considera que esto es aplicable y cierto para todos los niveles de desarrollo; aunque las tasas y perfiles de emprendedores varíe considerablemente entre unos y otros.

A continuación, se presenta la Figura 2.4, que ilustra los parámetros de GEM a través de las fases de la actividad emprendedora, con especial énfasis en la descripción de los factores.

Figura 2. 4. El proceso de *Entrepreneurship* y las definiciones operacionales de GEM



Fuente: Xavier et al. (2013)

En la figura 2.4, GEM plantea el análisis tanto de las múltiples fases de la iniciativa empresarial como la importancia del perfil del empresario. Por ello, a continuación, se plantea analizarlas por separado.

Debido a que las condiciones que afectan *entrepreneurship* en las distintas sociedades son diversas, complejas e interdependientes, es difícil determinar que una

fase necesariamente conduce a otra. Por ejemplo, una sociedad con muchos empresarios potenciales puede tener una baja tasa de actividad emprendedora debido a una causa particular, como por ejemplo restricciones ambientales. Por consiguiente, la flecha de conexión de las fases es desigual, lo que sugiere que la relación no es definitiva.

Las fases comienzan con empresarios potenciales: aquellos que ven oportunidades en su área y creen que tienen la capacidad para iniciar negocios, así como otros, pueden no querer asumir el riesgo. A su vez, la sociedad en general puede influir en la propagación de la iniciativa empresarial a través de percepciones acerca de esta actividad como una opción de carrera, la posición de los empresarios en la sociedad y la positiva representación de los empresarios en los medios de comunicación.

El ciclo continúa: la intención de iniciar un negocio es seguido de la actividad naciente, que se define como empresarios (o emprendedores) que están en los tres primeros meses de funcionamiento de un nuevo negocio. Los nuevos propietarios de negocios son los ex empresarios nacientes (o emprendedores), que han estado en el negocio más de tres meses, pero menos de tres años y medio. Juntos, los emprendedores nacientes y los nuevos propietarios, componen en total la etapa temprana de la actividad emprendedora (TEA)²⁰. Fases adicionales incluyen tanto la de los negocios establecidos como los que se discontinúan, que en todos los casos, pueden proveer a la sociedad con empresarios experimentados que pueden llegar a comenzar otro negocio o usar su experiencia y recursos en beneficio de otros empresarios de alguna manera (a través del financiamiento, asesoramiento, o de otro tipo formas de apoyo).

²⁰ Sigla que se deriva de: *total early-stage entrepreneurial activity* (TEA), según la terminología en inglés como la define GEM.

Respecto al otro aspecto, el perfil de los emprendedores, GEM subraya que no basta con estudiar sólo el número de empresarios y compararlos con los de otras economías; sino que son las características de los individuos que participan en esta actividad los que difiere considerablemente entre las economías.

Se propone considerar tres factores de perfil: la inclusión, la industria y el impacto. Su importancia se basa en varios supuestos. En primer lugar, las sociedades son más propensas a desarrollar todo el potencial de sus recursos humanos empresariales cuando el espíritu empresarial es incluyente, es decir, a disposición de todas las personas, incluidas las mujeres y las personas de diferentes edades. En segundo lugar, los empresarios difieren en cuanto al sector en el que inician un negocio (consumidor, producción, manufactura, servicios), y las posibilidades para desarrollarse en cada uno de esos sectores, así como, las posibilidades de combinación de negocios en diferentes sectores en una economía, puede tener especiales implicaciones. Por último, los empresarios influyen en sus sociedades a través de sus innovaciones, sus alcances internacionales y sus ambiciones de crecimiento.

2.4. Inversión extranjera y entrepreneurship en Latinoamérica

Mientras que la mayoría de los países desarrollados se encuentran en la etapa dirigida por la innovación, las economías más grandes de Latinoamérica se encuentran sólo en la etapa basada en la eficiencia; para que estas economías puedan moverse a la etapa dirigida por la innovación, es necesario que puedan promoverla por lo que deben ser capaces de alcanzar la frontera tecnológica y por lo tanto convertirse en economías

basadas en el conocimiento que es la particularidad de la etapa impulsada por la innovación (Acs, Desai, & Hessels, 2008).

El documento de CEPAL (2013a), resalta que las micro, pequeñas y medianas empresas son actores relevantes en el proceso de desarrollo de las regiones, ya que buena parte de la población y la economía dependen de su actividad y desempeño. Sin embargo, como en el mismo documento se indica, en América Latina y el Caribe constituyen un conjunto muy heterogéneo que va desde empresas de autoempleo y subsistencia hasta un pequeño porcentaje de firmas medianas dinámicas y exportadoras. La participación de estas empresas en esas economías es muy diversa dependiendo de la variable de análisis. En general, son muy importantes para la generación de empleo y, en menor medida, para la producción.

Sugerimos, que una gran herramienta que puede generar mejoras en este sentido lo constituye FDI, que puede ser considerado como uno de los vehículos principales de transmisión de tecnología avanzada desde las economías líderes hacia las emergentes (Borensztein, Gregio, & Lee, 1998). También puede elevar la calidad del capital humano nacional y mejorar el *know-how* y la capacidad de gestión de las empresas locales *por el efecto aprendizaje por observación* (Bengoa et al., 2003).

Sin embargo, como ya se ha destacado, en este aspecto influye en gran medida la estrategia de las MNEs respecto a los sectores en los que se invierte y las consecuencias derivadas en el desarrollo de las economías locales. Se puede tomar de referencia, en este sentido, algunas apreciaciones que se exponen en el documento de CEPAL (2013a), como las que indican que las inversiones europeas en industrias extractivas han tenido

importantes efectos en la región; por un lado, han permitido incrementar las exportaciones, especialmente en América del Sur, y han contribuido a generar empleo en áreas no urbanas y a aumentar la formación bruta de capital y el desarrollo de infraestructura; esto último ha ayudado a mejorar la inclusión social de comunidades aisladas. Pero por otro lado, entre las dificultades de este tipo de actividades resaltan la escasa integración productiva con las economías internas (que es el efecto de *spillover* estudiado en esta investigación), problemas con poblaciones locales y contaminación del medioambiente.

Por su parte, los países latinoamericanos tienen un gran potencial para generar competitividad y bienestar a través de la creación de nuevas empresas; sin embargo, en general, no han sido capaces de consolidar una dinámica empresarial más innovadora (Kantis, 2005). Se observa que en comparación con las tasas promedio de economías basadas en eficiencia y también, incluso, con las de los países orientados a la innovación, las tasas promedio de la actividad emprendedora en etapas iniciales en Latinoamérica son significativamente más altas; sin embargo, el dinamismo de las nuevas empresas de la región es menor en comparación con otras regiones emergentes, como el Sudeste de Asia (Amorós, 2011).

2.5. Conclusiones

El fenómeno que representa la creación de empresas, es cada vez más, considerado como un mecanismo para propiciar el desarrollo económico de países y regiones por medio de los efectos que supone para la creación de empleo, la innovación y el bienestar social (Acs, et al., 2008). Esto, lo ha transformado actualmente en uno de los mayores focos de atención por parte de investigadores, gobiernos y actores sociales. A su vez, las condiciones para que su potencial se desarrolle, especialmente en economías emergentes, es motivo de amplios debates. En este sentido, uno de los que se empieza a vislumbrar como clave, lo constituyen las empresas multinacionales, respecto al rol que juegan como pivote en la transmisión de capital, conocimientos, ideas y valores; desde las economías ricas hacia las más pobres (Meyer, 2004).

Cabe considerar además, que según se indica en las conclusiones del Reporte Global de GEM, aunque ningún modelo institucional se adapta a todas las economías, los resultados referidos a las tasas relativas de propiedad de nuevos negocios establecidos y las razones para la interrupción sugieren que el ambiente institucional afecta la sostenibilidad de esas empresas. Esto es especialmente evidente a la luz de las más altas calificaciones, en este sentido, que presentaron las economías impulsadas por la innovación, lo que evidencia que esto conforma la mayor parte del contexto de las condiciones de la iniciativa empresarial, incluyendo la disponibilidad de financiación empresarial (GEM Global Report, 2012).

Como indica Amorós (2011), ante los nuevos escenarios mundiales donde los países en vías de desarrollo están teniendo cada vez más peso ponderado en la economía

mundial, se requieren más emprendimientos, pero también que éstos sean de mayor calidad. Sin duda, entender mejor el fenómeno del emprendimiento y proponer nuevas teorías y aproximaciones empíricas serán de relevancia fundamental no sólo para la academia sino para los propios emprendedores y los articuladores de las políticas públicas pro emprendimiento.

CAPÍTULO 3

Externalidades y legitimidad en contextos complejos

3.1. Introducción

Durante el siglo XX, en el contexto de la Guerra Fría, la visión tradicional de occidente sobre el impacto de FDI en los países de acogida fue excesivamente favorable, basada con frecuencia en el supuesto de que tales efectos serían automáticos y evidentes. Por otro lado, la crítica original a esta concepción, a menudo apoyada por el bloque comunista, se fundaba en que el impacto era por definición negativo, pues se trataba de una manifestación del imperialismo o del neo-colonialismo (CEPAL, 2004). El mismo informe, también enfatiza, en que el debate original sobre los efectos de FDI estuvo sujeto a consideraciones más ideológicas que científicas; sin embargo, en la actualidad esto ha cambiado.

La vertiente más conocida de la visión de occidente se sustenta en la literatura original sobre derrames o *spillovers* de la inversión extranjera. Como se ha explicado en los capítulos precedentes, existe actualmente, una tendencia prácticamente generalizada entre los investigadores de las distintas disciplinas, en considerar que FDI implica un aporte positivo al desarrollo económico de las regiones de acogida (Moran et al., 2005; Meyer et al., 2009; Wang et al., 2013; entre otros); así como también, estudios específicamente aplicados al caso particular de Latinoamérica, que han encontrado evidencias en el mismo sentido (Bengoa et al., 2003; Trevino et al., 2008).

Sin embargo, otros trabajos, especialmente en el campo de la economía aplicada, plantean que esto no debe darse por supuesto, ya que si bien, puede significar uno de los mayores aportes, no será suficiente, excepto en el escenario en el que se logren

balancear los intereses de las MNEs con los ligados al desarrollo local, particularmente orientado al manejo de los recursos y capacidades respecto a su externalización para promover negocios locales (Phelps, 2008).

Esto también se ha fundamentado en los capítulos precedentes de este trabajo, en base a las fuentes bibliográficas estudiadas, y en base a información sobre FDI específicamente aplicado a la región latinoamericana que ofrece CEPAL²¹, como así también a la obtenida de otras fuentes de organismos oficiales internacionales; que en este capítulo, se propone profundizar e integrar, en pos de esbozar un modelo general sobre la temática en la región.

A lo largo del presente capítulo, se propone desarrollar y profundizar sobre los aspectos relevantes del rol de las MNEs en cuanto a sus aportes concretos a la creación de negocios locales, pero sobre la base, de la existencia de beneficios recíprocos que deben ser detectados y “explotados”. De este modo, los efectos derivados de la actividad de las MNEs en los países de acogida, se pueden materializar tanto en beneficios para el contexto local, por medio de potenciar la actividad empresarial local, como para las empresas extranjeras, ya que en este proceso, también las MNEs pueden obtener potenciales beneficios como los que se derivan de una mayor aceptación local de sus operaciones en la región, es decir, mayor legitimidad.

²¹ Para mayor información se pueden consultar *los Informes de Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* de CEPAL en <http://www.cepal.org/publicaciones>

En una primera etapa, al comienzo del capítulo, se propone desarrollar las bases teóricas de la temática completa sobre externalidades; y a continuación, abordar los aspectos de estrategias de legitimidad; para posteriormente, poder integrarlas.

En una segunda etapa, sobre las bases de estos argumentos teóricos, que a su vez, se han nutrido y se completan con los esbozados en los dos capítulos anteriores, se plantea aplicar el análisis al caso particular de la región objeto de este estudio. Se propone entonces, primero analizar las externalidades de FDI en Latinoamérica respecto a su propensión a generar emprendimiento local, relacionado con las diferencias de impacto que pueden significar las inversiones extranjeras de acuerdo a su origen étnico, especialmente enfocado en términos de estrategias de legitimidad; y luego, como influyen los contextos institucionales, públicos y privados, en esta relación. En cada caso, se realizará el planteo de las hipótesis propuestas, para finalizar el capítulo, con la presentación del modelo general de la investigación y las conclusiones del planteo teórico.

3.2. Las externalidades derivadas de FDI

El concepto de derrame sugiere que una vez que los flujos de inversión extranjera hacia la economía receptora han alcanzado un cierto nivel, una serie de beneficios, tales como transferencias de tecnologías, encadenamientos productivos, capacitación de recursos humanos y desarrollo empresarial local, se “derramarían” en la economía local, del mismo modo en que el contenido de un vaso se derrama cuando rebasa el borde (CEPAL, 2004).

Los derrames o externalidades de conocimientos (*knowledge spillover*), que son a los que específicamente se hace referencia en esta investigación, son aquellos que permiten a las empresas adquirir conocimientos de otros actores económicos sin tener que pagar por ellos en una transacción de mercado formal (De Clercq, 2008). Esto puede tener lugar de una empresa a otra, parcialmente, porque el conocimiento representa un bien público (Grossman, & Helpman, 1991) o un bien “no rival” que los diferentes actores económicos pueden usar simultáneamente en diferentes lugares (De Clercq et al., 2008). Además, el conocimiento general no es excluible, por lo que el conocimiento generado por las empresas tiene la dificultad de extraer a cambio una compensación completa por el uso que otros hagan de sus conocimientos (Grossman et al., 1991).

Estudios recientes, como el de Hallin & Holmström (2012), han encontrado interesantes resultados entre las relaciones de arraigo de las filiales de las MNEs con sus empresas homólogas locales y el derrame accidental de conocimiento hacia los “competidores” locales como consecuencia de los intercambios voluntarios de conocimientos específicos entre clientes y proveedores.

Por su parte, Dunning (2009)²², en su galardonado artículo, examina cómo los cambios en la economía global en las últimas dos décadas están afectando el pensamiento académico en IB, respecto a las explicaciones de las asignaciones internacionales de toda la actividad de valor añadido; resaltando que tiene tanta importancia en la geografía micro-económica de FDI y la actividad de las MNEs, como

²² -(2008 DECADE AWARD WINNING ARTICLE)- Este artículo fue previamente publicado en *Journal of International Business Studies* (1998) 29: 45–6.

cada vez más, en las macro-económicas. En particular, esto puede explicarse centrándose en tres puntos:

El primero es el crecimiento de la importancia de los activos intangibles - y en particular el capital intelectual - en el proceso de creación de riqueza, y de la necesidad de las compañías de capitalizarlo, así como para explotar estos activos de una variedad de lugares. El segundo, destaca el papel cambiante en la localización de los activos consolidados, que buscan inversores móviles como complemento a sus propias competencias básicas. Esto, pone de relieve, una vez más, la importancia creciente de los activos creados (y en particular los que los gobiernos, en sus políticas macro organizacionales, pueden y de hecho influyen), y, asimismo, los beneficios que ofrecen las agrupaciones geográficas siempre que las distancias y la coordinación de las operaciones se relacionan con costos altos. Tercero, que debe prestarse mucha mayor atención tanto a los motivos específicos como a las consecuencias de la gestión común de las actividades transfronterizas, y las condiciones en las cuales la internalización de productos de mercados intermedios sea eficiente.

A continuación, se procede a detallar y profundizar en los mecanismos que generan las externalidades, y en las influencias que el contexto ejerce en estos mecanismos; así como, un análisis de la importancia e impacto, que en este sentido, representa el desarrollo de la capacidad de absorción de los países receptores.

3.2.1. Mecanismos que generan la producción de externalidades

Para entender los mecanismos de cómo las externalidades se producen más allá de las fronteras de los países, importantes investigaciones han identificado diferentes canales por los que pueden producirse, específicamente en el caso de ingreso de FDI. El primer acceso de las externalidades ocurre a través de los vínculos comerciales entre las MNEs y los proveedores locales, por el que estos acceden en forma preferencial a nuevas tecnologías, capacidades y conocimiento de nuevos clientes, incluso extranjeros (Blomström, & Kokko, 1998). El segundo, se produce por efecto demostración o imitación donde las empresas locales aprenden de las MNEs sus prácticas organizacionales, mediante canales tanto formales como informales (Wang et al., 2012). Tercero, los empleados locales pueden aprender importantes destrezas y entrenamiento que transforman en habilidades que luego pueden ser transferibles a otras organizaciones (De Clercq et al., 2008), incluso la propia. Cuarto, los extranjeros que ingresan pueden tender a incrementar la competencia local, por ejemplo, por la introducción de nuevas tecnologías en el mercado local que actúan como catalizadores competitivos (Cantwell et al., 2010; Sinani et al., 2004).

De cualquier modo, para que las externalidades se puedan perpetrar, debe tenerse en cuenta cuáles son las condiciones que determinarán en última instancia las decisiones y estrategias de inversión extranjera. Siguiendo el postulado de Dunning & Lundan (2008), deberán darse tres condiciones para que FDI sea la elección de entrada a mercados extranjeros por parte de las empresas, en lugar de elegir la vía de las exportaciones, licencias, alianzas u otras modalidades. Estas incluyen: una ventaja competitiva transferible en el mercado interno, características específicas del mercado

extranjero que permiten a la empresa explotar esa ventaja y la capacidad de la empresa para aumentar su posición competitiva al tomar ventaja de lo que el país anfitrión tiene que ofrecer para el control de toda la cadena de valor.

La importancia de estas estrategias radica en su potencial para propiciar el crecimiento, no sólo de las propias MNEs sino también del contexto en el que operan, y por ello, a continuación se analiza este tema puntualmente.

Como indica Bardy et al. (2012), no sólo la educación y la profesionalización pueden mejorar y aumentar el capital humano del país de acogida, sino también, se presenta la oportunidad de poder forjar un nuevo tipo de interacción entre el receptor de la inversión, los empleados y la comunidad en su conjunto. Los esfuerzos de los países de acogida y los esfuerzos de los inversores se reunirán en dos vías de dar y recibir: por ejemplo, si el país anfitrión desea dar un paso en pos de la educación, y los inversores necesitan mano de obra cualificada, una combinación de esfuerzo será lo más productivo.

Esto, extrapolado al caso de creación de empresas significaría una combinación de esfuerzos para aumentar la capacidad productiva y el desarrollo local, conjugado con el aprendizaje y prácticas más eficientes para las empresas nacientes, y que represente a su vez, una estrategia para las MNEs en su camino de arraigo, así como el desarrollo de estrategias de diferenciación e innovación, con el objetivo de alcanzar finalmente un círculo virtuoso; que como se ha establecido precedentemente, se puede alcanzar y sostener cuando existen bases éticas en las prácticas de negocios.

3.2.2. Inversión extranjera y contexto local

Los antecedentes sobre la relación de externalidades de FDI y el desarrollo de empresas locales en los países de acogida, se encuentran muy bien analizados y establecidos en la bibliografía, incluida una exhaustiva revisión realizada por Meyer et al. (2009). Sin embargo, como se observa en esta revisión, los estudios sobre países Latinoamericanos son sumamente escasos, así como los focalizados en el derrame de FDI hacia *entrepreneurship* en particular; no habiéndose encontrado evidencia alguna de estudios empíricos que analicen, a su vez, la influencia que puede ejercer el origen étnico de FDI en este sentido en la región.

A continuación, se presenta la tabla 3.1., que contiene la mencionada revisión completa, y dividida por países según su nivel de desarrollo económico. Cabe señalar, que esta revisión, fue realizada bajo el concepto general *productive spillover*, según la propia referencia de los autores, y la mayoría de los trabajos incluidos hacen referencia a las externalidades de conocimiento materializadas en aspectos tecnológicos, que es en el que más se centraba la academia hasta entonces.

Si bien, en nuestro estudio la referencia puntual es hacia creación de empresas como fruto de *knowledge spillover*, siguiendo los fundamentos anteriormente planteados, así como a *entrepreneurship* puntualmente, y no a empresas locales en general (como las que incluye la revisión); consideramos que los trabajos incluidos sirven de parámetro para establecer tendencias, y que los resultados obtenidos por Meyer & Sinani (2009), en base a la misma, y aplicando efectos moderadores del

contexto institucional, resultan sumamente enriquecedores y sientan las bases de muchos de los argumentos que se plantean en nuestra investigación.

Tabla 3. 1. Referencia de estudios sobre *spillovers* derivados de FDI hacia empresas locales

	<i>Países</i>	<i>Período (a)</i>	<i>Estudio (b)</i>	<i>Resultados</i>
Developing countries				
Blomström and Persson (1983)	México	1970	CS	+
Blomström (1986)	Mexico	1970,1975	CS	+
Haddad and Harrison (1993)	Morocco	1985-1989	Panel	-n.s.(all),-n.s. (dom)
Blomström and Wolff (1994) (c)	Mexico	1970, 1975	CS	+
Kokko (1994)	Mexico	1970	CS	+
Kokko (1996)	Mexico	1970	CS	+
Kokko, Tasini, and Zejan (1996)	Uruguay	1990	CS	+ n.s.
Aitken and Harrison (1999)	Venezuela	1976-1989	Panel	-
Blomström and Sjöholm (1999)	Indonesia	1991	CS	+
Sjöholm (1999)	Indonesia	1980,1991	CS	+
Chuang and Lin (1999)	Taiwan	1991	CS	+
Aslanoglu (2000)	Turkey	1993	CS	+
Kathuria (2000)	India	1975-1989	Panel	-/+
Kathuria (2001)	India	1975-1989	Panel	-n.s.(all),+n.s. (dom)
Kokko, Tasini, and Zejan (2001)	Uruguay	1988	CS	+
Feinberg an Majumdar (2001)	India	1980-1994	Panel	+n.s. (all),-n.s. (dom)
Rattso and Stokke (2003)	Thailand	1975-1996	Panel	+
Bounoiyour (2004) (c)	Morocco	1987-1996	Panel	+ n.s.
Khawar (2003)	Mexico	1990	CS	- n.s., - n.s.
Takii (2005)	Indonesia	1990-1995	Panel	+
Thuy (2005) (c)	Vietnam	1995-2002	Panel	+
Jordaan (2005)	Mexico	1993	CS	+
Bwalya (2006)	Zambia	1993-1995	Panel	- (dom), - n.s.
Transition economies				
Djankov and Hoekman (2000)	Czech Republic	1992-1997	Panel	+(all), _(dom)
Zukowska-Gagelmann (2000)	Poland	1993-1997	Panel	-
Konings (2001)	Bulgaria, Poland, Romania	1993-1997	Panel	- Bulgaria,-Romania, n.s. Poland
Bosco (2001)	Hungary	1993-1997	Panel	-n.s.
Kinoshita (2001) (c)	Czech Republic	1993-1998	Panel	+ n.s. (all), - n.s. (dom)
Sgard (2001) (c)	Hungary	1992-1999	Panel	+
Schoors and van der Tol (2002) (c)	Hungary	1997-1998	CS	+ n.s.
Liu (2002)	China	1993-1998	Panel	+
Buckley, Clegg, and Wang (2002)	China	1995	CS	+
Wei and Liu (2003) (c)	China	2000	CS	+
Damijan et al. (2003)	Eight countries(Central & Eastern Europe)	1994-1998	Panel	+ Romania, - Slovenia, n.s. six others
Yudaeva et al. (2003)	Russia	1993-1997	Panel	+
Javorcik (2004)	Lithuania	1996-2000	Panel	- n.s. intra-industry + backward link
Sinani and Meyer (2004)	Estonia	1994-1999	Panel	+
Lutz and Talavera (2004)	Ukraine	1998-1999	Panel	+
Vahter and Masso (2007)	Estonia	1995-2000	Panel	+(time t), _n.s. (time t_1)
Wei and Liu (2006)	China	1998-2000	Panel	+ within regions
Wang and Yu (2007)	China	2001	CS	+(employment), +(capital)

**Externalidades de la Inversión Directa Exterior sobre la actividad emprendedora local:
Un enfoque institucional en Latinoamérica**

Tian (2007)	China	1996–1999	Panel	+ (capital), + n.s. (sales), +n.s. (employment)
Buckley et al. (2007)	China	1995	CS	curvilinear (inverse-U)
Halpern and Muraközy (2007)	Hungary	1996–2003	Panel	- n.s.
Liu (2008)	China	1995–1999	Panel	-
Developed countries				
Caves (1974)	Australia, Canada	1965, 1967	CS	Australia, _n.s. Canada
Globerman (1979)	Canada	1972	CS	+
Liu et al. (2000)	UK	1991–1995	Panel	+
Driffield (2001)	UK	1986, 1992	CS	+ n.s.
Girma, Greenaway, and Wakelin (2001)	UK	1991–1996	Panel	n.s. (signs vary)
Barrios and Strobl (2002)	Spain	1990–1998	Panel	–
Girma and Görg (2003) (c)	UK	1980–1992	Panel	+ n.s.
Imbriani and Reganati (2003) (c)	Italy	1994–1996	Panel	_ n.s.
Keller and Yeaple (2003) (c)	US	1987–1996	Panel	+
Barrios et al. (2004)	Greece, Ireland, Spain	1992, 1997	CS	- n.s. Greece, - n.s. Ireland, + n.s. Spain
Karpaty and Lundberg (2004) (c)	Sweden	1990–2000	Panel	+
Driffield (2004)	UK	1983–1997	Panel	-
Girma (2005)	UK	1989–1999	Panel	+ n.s.
Ruane and Ugur (2005)	Ireland	1991–1998	Panel	+ n.s.
Barry, Görg, and, Strobl (2005)	Ireland	1990–1998	Panel	-
Dimelis (2005)	Greece	1992, 1997	CS	+
De Propriis and Driffield (2005)	UK	1993–1998	Panel	-
Driffield and Love (2007)	UK	1987–1997	Panel	+
Flôres et al. (2007)	Portugal	1992–1995	Panel	- n.s.
Murakami (2007)	Japan	1994–1998	Panel	-
Haskel et al. (2007)	UK	1973–1992	Panel	+

(a) Período de datos analizados

(b) CS=cross-sectional data.

(c) Estudios no publicados.

Fuente: Meyer & Sinani (2009)

Las conclusiones del estudio de Meyer & Sinani (2009), que se basa en un estudio de Meta-análisis aplicado a los estudios detallados en la tabla 3.1, sugieren que las economías susceptibles de beneficiarse realmente de *spillovers* de FDI son las que están ubicadas hacia los extremos en términos de desarrollo económico, es decir las economías de bajos y las de altos ingresos más que los países que están en el rango intermedio.

Sin embargo, a su vez, plantean que la discusión teórica sugiere que las fuerzas subyacentes que crean los efectos indirectos pueden ser muy diferentes. En los países pobres los efectos “demostración” pueden crear efectos secundarios con pocas interfaces directas, mientras que en las economías avanzadas las externalidades son el resultado de complejas interacciones competitivas, y se presentan buenas reacciones estratégicas de las empresas locales respecto a la entrada de inversores extranjeros en su industria.

Como indican los autores, en las economías avanzadas estos efectos son acumulativos: mejores instituciones atraen más FDI y aumentan los efectos secundarios; pero esto, no debe darse por sentado en las economías menos avanzadas, porque en ellas la relación es mucho más compleja. Los resultados de este meta-análisis sugieren que las políticas que se puedan aplicar tampoco resultan directamente transferibles; una pequeña mejora económica, la libertad, o la reducción de la corrupción, puede reducir los beneficios indirectos o incluso convertirlos en negativos, mientras que al mismo tiempo los ingresos de FDI siguen aumentando. Estos países deberían así ser más cautelosos en el diseño de los programas de liberalización: en particular, deben evitar situaciones en las que la inversión extranjera en forma directa o indirecta pueda cosechar los beneficios del proteccionismo residual. Sugieren finalmente, que los responsables políticos y los académicos dedicados al desarrollo deberán ocuparse de estudiar si la globalización aumenta o deprime los efectos secundarios, prestando especial atención al caso de estas economías emergentes.

Como puede observarse de lo expuesto hasta aquí, serán necesarios más aportes y nuevas perspectivas que permitan alcanzar *spillovers* en las economías emergentes de

similares características que en las economías avanzadas, y para ello, no habrá que “esperar” a que las primeras posean las características de las segundas; sino “buscar” y “desarrollar” los mecanismos para que los alcancen; y todo indica, que es logrando avances como los que pueden desprenderse de aprendizajes externos los que pueden propiciarlo.

3.2.3. Capacidad de absorción

El contexto institucional establece incentivos y prácticas de negocio que influyen la naturaleza de la competencia y los procesos de adquisición de conocimientos. Las empresas locales están sujetas a reglas que condicionan su actuación y dependen del marco institucional para adaptarse, teniendo que conectar los nuevos conocimientos con conocimiento existentes y transformarlos para su aplicación en su propio contexto (Meyer et al., 2009). La habilidad de las empresas para hacerlo varía como resultado de su dotación de recursos, especialmente de capital humano (Chen et al., 2007; citado por Meyer et al., 2009). Esta capacidad, también conocida como “capacidad de absorción” (Zahra y George, 2002), ha sido analizada para unidades de negocio específicas y para las empresas, así como para las economías nacionales (Meyer et al., 2009).

Eapen (2012), hace hincapié en que la capacidad de una empresa nacional para absorber externalidades depende de la estructura social en que esté integrada; y sostiene que los lazos con empresas extranjeras pueden reducir las limitaciones que enfrentan generalmente las empresas nacionales en la búsqueda y transferencia de tecnologías extranjeras. A su vez, como indican Johanson & Vahlne (2009) el proceso de creación

de conocimiento no es independiente de las demás actividades de los negocios, sino que está incrustado en ellas, estando la empresa central indirectamente comprometida en un proceso de creación de conocimiento que se extiende más allá de su propio horizonte.

La evidencia empírica en los últimos años subraya la importancia de la capacidad de absorción de las economías receptoras como factor determinante esencial de los impactos de FDI (CEPAL, 2011). La capacidad de absorción actúa como un filtro para el establecimiento de empresas transnacionales de acuerdo con sus estrategias; además, una vez establecidas, es el factor esencial para promover un mayor alcance de sus operaciones y la difusión de los beneficios (Narula y Dunning, 2010).

De esta manera, un nuevo marco conceptual debe integrar dos dimensiones: las estrategias de las MNEs y la capacidad de absorción de los países receptores, determinada esta última por su sistema nacional de innovación. Estos elementos no solo funcionan como determinantes endógenos del país receptor de las decisiones de localización, sino que al mismo tiempo se ven afectados por estas operaciones. Así, las decisiones de localización de las MNEs, la capacidad de absorción y el sistema nacional de innovación en los países receptores co-evolucionan, determinando los efectos de FDI (Cantwell et al., 2010; CEPAL, 2011).

En el sistema nacional de innovación existen diversos factores que son relevantes para entender tanto la interacción con las empresas transnacionales como los efectos de estas en la economía: capital humano; capacidades y base tecnológica; infraestructura y desarrollo de proveedores locales; estructura y heterogeneidad productiva y, en particular, de la industria; nivel y calidad de interacciones entre

diferentes actores del sistema, sean estas empresas, universidades, organismos del sector público e instituciones de investigación; y contexto institucional y de apoyo a la innovación y a la generación y adopción de conocimiento (Cimoli, Dosi & Stiglitz, 2009).

En este ámbito, la política industrial también es un aspecto relevante como factor determinante de la localización de FDI y como instrumento que promueve sus beneficios. De hecho, existe evidencia respecto de los beneficios de una política industrial proactiva sobre FDI (CEPAL, 2007).

3.3. Estrategias de legitimidad corporativa en contextos complejos

Del mismo modo que los procesos de globalización han generado externalidades positivas, que son a las que hace especial referencia este estudio, resulta necesario reconocer y considerar, que en este proceso también se han intensificado muchos problemas globales. Desde que estos problemas han manifestado el lado negativo de las actividades económicas de producción y consumo que se producen a lo largo de los sistemas globalizados (Scherer, Palazzo, & Seidl, 2013), "la legitimidad de los negocios ha caído a niveles que no se habían visto en la historia reciente" (Porter, & Kramer, 2011:64).

La legitimidad corporativa, puede entenderse como la aceptación social de las organizaciones empresariales y sus actividades, y es considerado como un recurso vital para las organizaciones (Ashforth y Gibbs, 1990). Sumado a ello, el crecimiento de la

sensibilidad social hace insustituible e impostergable el cambio en las prácticas empresariales y esto está conduciendo a profundos cambios en el ambiente institucional global de los negocios y en el modo en que las corporaciones pueden o deciden gestionar su legitimidad. Esto queda de manifiesto en que muchas de las empresas han adoptado los principios de sostenibilidad como parte de su declaración de misión, con el fin de responder a las preocupaciones de legitimidad (WBCSD, 2012).

Suchman (1995) sostiene que la legitimidad de las organizaciones puede basarse en los beneficios que son percibidos como provenientes de la existencia o comportamiento de la organización (legitimidad pragmática); o en la - a menudo subconsciente - aceptación de la organización, sus estructuras y procesos, como representante de un "normal" *status-quo* (legitimidad cognitiva); o en un discurso explícito acerca de la aceptabilidad moral de la organización y de sus actividades (legitimidad moral).

Como indica Scherer et al. (2013), dentro del sistema capitalista, mientras las instituciones económicas y los procesos son rutinarios, se desarrollan dentro de un establecido y socialmente aceptado sistema legal de "reglas del juego" económico. En la medida en que estas instituciones dan por sentado que esos procesos no fallan y no se cuestionan, ellas construyen sobre esas bases la legitimidad cognitiva. Esta legitimidad es cuestionada sólo si los actores sociales perciben un desajuste entre el *status-quo* de la corporación y las expectativas sociales.

Sin embargo, en este escenario, surge la posibilidad de que las empresas no sólo dependan de las expectativas del entorno respecto a los efectos que su actuación

produce en los contextos en los que se encuentran inmersas. Sugerimos que la combinación de estrategias en la búsqueda de legitimidad, puede iniciarse desde las prácticas éticas corporativas que propicien externalidades que todos los actores involucrados puedan capitalizar. Para completar los fundamentos hasta aquí esbozados, se propone a continuación un análisis sobre estrategias de legitimidad planteadas por importantes académicos y que reviste la mayor actualidad.

Las empresas tienen a su disposición tres tipos básicos de estrategias de legitimidad, basadas en la congruencia de poder compatibilizar las prácticas organizacionales y las expectativas sociales. Estas son: *la estrategia de adaptación isomorfa, la estrategia de manipulación y la estrategia de las relaciones morales* (Scherer et al., 2013; Suchman, 1995).

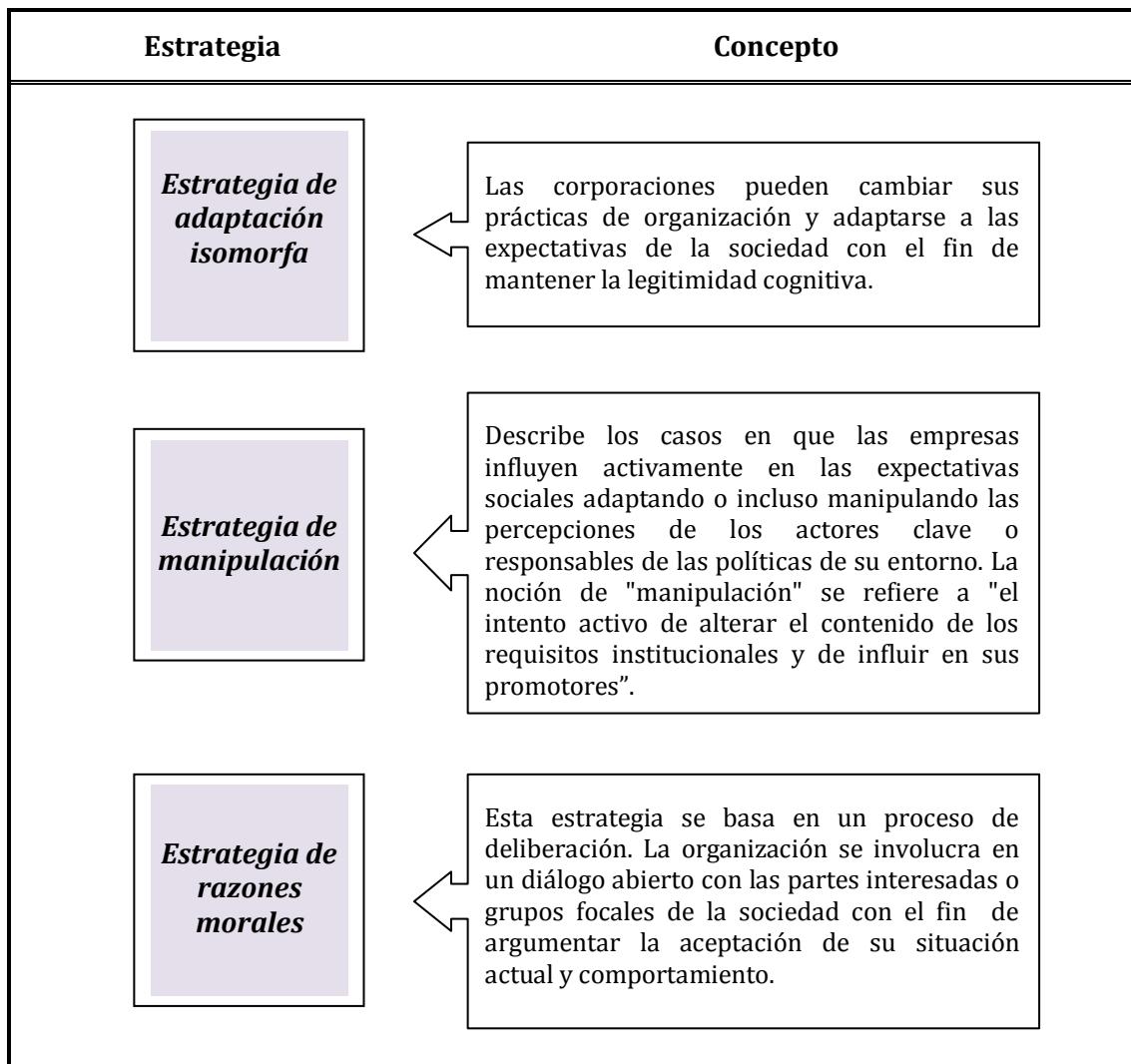
Como explican los autores, la elección o combinación de estas estrategias difiere considerablemente de acuerdo al contexto en el que se encuentran y la envergadura o poder corporativo de cada organización. Puntualmente en el caso de las MNEs, consideran que, como actores globales, sus actividades en otros países y culturas que tienen diferentes condiciones sociales e institucionales, las exponen básicamente a dos presiones contradictorias. Por un lado, la globalización promueve una estandarización transnacional de procedimientos y reglamentos. Por otra parte, la diversidad de contextos locales en los que operan crean contradicciones institucionales: la globalización de las prácticas y culturas expone a las organizaciones, cada vez más, a la influencia simultánea de presiones institucionales locales y globales.

Como resultado, las corporaciones se enfrentan a una multitud de expectativas de los interesados directos, como propietarios de la empresa, empleados, clientes o

proveedores; y secundarias, de otras partes interesadas, como las ONG o activistas, comunidades locales o gobiernos, así como con la presión de una variedad de instituciones internacionales.

A continuación, en la figura 3.1, se esquematiza una conceptualización de cada una de las estrategias de legitimidad propuesta por estos autores:

Figura 3. 1. Estrategias de legitimidad corporativa



Fuente: Elaboración propia en base a (Scherer, Palazzo, & Seidl, 2013)

El escenario de la *estrategia de adaptación isomorfa* puede surgir cuando las empresas cambian sus prácticas para satisfacer los intereses y preocupaciones de legitimidad de sus grupos de interés más poderosos.

En el caso de la *estrategia de manipulación*, las expectativas sociales son principalmente “moldeadas” por estrategias de políticas corporativas. La empresa trata de influir en las expectativas a través de campañas de publicidad, la difusión de (des) información, lobby y otros instrumentos de relaciones públicas estratégicas y de gestión de imagen.

Y para el caso de la *estrategia de las relaciones morales*, ambas partes consideran los pros y los contras de sus posiciones y tratan de encontrar una solución común que se basa en un argumento sólido y que también sirve al bienestar de la sociedad en lugar de motivos egoístas o intereses estrechos.

Proponemos que en este contexto, y de acuerdo a las bases trazadas hasta aquí, la existencia de mayores prácticas éticas corporativas, respondiendo a una estrategia basada en relaciones morales en pos de alcanzar legitimidad, puede comenzar a dar respuesta a algunos de los interrogantes planteados en la literatura de IB que se han centrado en la cuestión de arraigo de las MNE en los países de acogida, y en cómo pueden contribuir al surgimiento de instituciones formales e informales (Maguire et al., 2004), así como en el modo en que estos factores pueden ayudarlas a superar una desventaja de marginalidad (Johanson et al., 2009).

3.4. Beneficios recíprocos: Externalidades y legitimidad

Coincidimos en esta investigación con consideraciones como las que proponen Kolk & Van Turder (2005) sobre la necesidad de no reducir el análisis a sólo un enfoque de empresa (nivel micro) y / o a la cadena (nivel meso), sino una perspectiva más general, incluso de enfoque macro; dado que muchas empresas han elaborado códigos empresariales de conducta que pueden desempeñar un papel importante en la formación de nuevas instituciones globales.

Como los autores sugieren, esto puede conducir a la identificación de los problemas mundiales y (grupos / redes de empresas) que son parte del problema y / o de la solución, lo que se presenta como un campo prometedor para la investigación y esencial para una mejor comprensión de cómo la eficacia de los códigos de conducta y otros instrumentos de (auto) regulación se pueden incrementar.

Por un lado, si se quisiera plantear el tema desde el punto de vista meramente empresarial, que no es la propuesta de este trabajo, pero a modo de abstracción para visualizar las posibilidades de beneficios recíprocos, se puede plantear que las empresas extranjeras pueden beneficiarse si se proponen alcanzar los mercados de bajos ingresos (por operar en economías emergentes). Como indica Bardy et al. (2012), esto puede significar para ellas, la posibilidad incluso de obtener más beneficios de los que tradicionalmente manejan, si reconocen que los patrones de desarrollo económico del estilo occidental no necesariamente se reproducen del mismo modo en estos diferentes ambientes de negocio. Los autores destacan a su vez, que las estrategias empresariales que se basan en el aprovechamiento de los puntos fuertes del mercado, pueden

orientarse a otras que se focalizan en superar las debilidades y obtener así mejores resultados.

Estas estrategias, incluyen el desarrollo de relaciones con socios no tradicionales, colaboraciones con otros actores para inventar soluciones personalizadas, con lo que estarán construyendo y fortaleciendo la capacidad local, y con ello, contribuyendo a generar externalidades, partiendo de lo que podría considerarse en principio un “beneficio sólo empresarial”.

Asimismo, como sugiere Prahalad (2006), los inversores extranjeros deben dejar de pensar en los pobres como víctimas o como una carga y empezar a reconocerlos como empresarios creativos y resistentes, y como consumidores conscientes de valor. Se debe tener presente que existen desde dos hasta cinco mil millones de consumidores desatendidos, lo que significa un potencial enorme de gasto colectivo. Productos y servicios, con costos asequibles, para proveer a estas clases trabajadoras, son necesarios para incluir a estos consumidores en la economía global.

Proponemos, que desde el *aspecto normativo* institucional, por parte de los actores sociales de los países de acogida, no deberían ser “cuestionados” los objetivos de las MNEs en términos de “beneficios económicos perseguidos”, sino que, con un replanteo de sus estrategias, lo que se debe lograr es que generen mayores externalidades derivadas de su actuación (*beneficios sociales*), especialmente en lo referido a la propensión de la nueva actividad empresarial local (por su efecto multiplicador y su aporte al desarrollo). De este modo, las MNEs pueden sumar a sus

“beneficios materiales” concretos, beneficios tácitos como los de *legitimidad* en el país de acogida, mientras se obtienen “beneficios locales”.

Las MNEs operan bajo la realidad del pluralismo jurídico, y sus esfuerzos por gestionarlo, es indicativo sobre lo que está en juego cuando las empresas y los gobiernos se comprometen a determinados arreglos institucionales (Lundan, 2011). Las “reglas operativas de juego” son el resultado de un proceso continuo de negociación, por lo que, las MNEs actúan como agentes institucionales que también darán forma a la estructura institucional en la que operan (Dunning et al., 2008).

Proponemos, que el aporte de las MNEs al desarrollo y aprendizaje del tejido empresarial en los países de acogida, con más bases en buenas prácticas privadas en general, y mejores “políticas empresariales éticas” en particular; pueden promoverse cambios en las estructuras institucionales locales que propicien externalidades positivas y disminuyan o eliminen las negativas que de base puedan existir.

Los argumentos teóricos esbozados hasta aquí, sientan sólidas bases para proponer un modelo general en el que se sustenta esta investigación, y que se constituye, en el marco para realizar el estudio empírico aplicado a Latinoamérica que se pretende analizar. El desarrollo completo del mismo se realiza a continuación.

3.5. Externalidades y legitimidad en Latinoamérica

Como base para el planteamiento empírico de nuestra investigación, comenzaremos por referenciar el caso concreto de Latinoamérica en relación con el impacto de FDI y la necesidad de mayores aportes para que la región pueda capitalizarlo; citando a continuación, un párrafo textual del Informe de “*La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*” para el año 2003 (CEPAL, 2004:11): “La inversión extranjera directa ha transformado a América Latina, modernizando sectores industriales y mejorando muchos de sus servicios y parte de su infraestructura. El fenómeno queda en evidencia en todas partes: desde las plataformas de exportación de México y Costa Rica dedicadas, respectivamente, al ensamblaje de vehículos automotores y microprocesadores en condiciones competitivas, a la perfeccionada red de telecomunicaciones de Brasil, los servicios financieros de Argentina, y la red vial y los servicios aeroportuarios en Chile, entre otros. Si bien la actividad de las empresas transnacionales ha mostrado un alto dinamismo en los últimos años, se han planteado algunas dudas sobre los beneficios netos de estas operaciones en la región. Éstas se refieren en particular a la existencia, en ocasiones, de brechas entre las expectativas de los países al momento de recibir la inversión, y las dificultades que han surgido en la práctica.”

Por otra parte, las condiciones y mecanismos específicos para que la globalización, la inversión extranjera y el comercio puedan potencialmente generar beneficios sociales, económicos y empresariales a países de economías emergentes son complejos, no bien entendidos, difíciles de medir y generalmente dependen de la situación de cada país. Sumado a esto, las contribuciones para fomentar la

responsabilidad social y la mejora del nivel de vida en los países de acogida se retrasan, en efecto, también por causas complejas y difíciles de medir (Bardy et al, 2012).

A su vez, la importancia de la creación de empresas para aportar al desarrollo y crecimiento de estas economías ya es ampliamente reconocido; sin embargo, puede observarse que resultan escasos los estudios empíricos que relacionen la influencia de los factores institucionales con *entrepreneurship*, en estas economías (De Clercq et al., 2010).

Lo mismo puede decirse de la escasez de estudios empíricos que estudien la relación de FDI con *entrepreneurship* en cuanto a cómo se confrontan a procesos de importantes presiones institucionales, y como el estímulo de la primera junto a los lazos locales de las nuevas empresas se interrelacionan y podrían potenciarse (Eapen, 2012; Meyer et al., 2009; Tan et al., 2011). Muchos menos son los estudios que indagan esta relación respecto al marco institucional en Latinoamérica (discriminándolo a su vez, en público y privado), y no se han encontrado evidencias de estudios que lo analicen desde el punto de vista del origen étnico de FDI; y ese es el GAP que el presente trabajo pretende cubrir.

Coincidiendo con el argumento de Phelps, (2008) sobre la necesidad de balancear intereses empresariales, tanto de las empresas extranjeras como locales, con los regionales, se observa que los estudios que elaboran un marco analítico sobre FDI se han centrado en las últimas décadas en avanzar especialmente en lo referente a los factores determinantes (Caves, 1996); mientras que respecto de los potenciales efectos de las operaciones de MNEs, se ha avanzado más lentamente, pasando de visiones

teóricas a enfoques empíricos cada vez más holísticos, pero aún el campo de estudio de estos es vasto, necesario, y podría nutrirse de nuevas visiones en su exploración (CEPAL, 2011).

Esta investigación, propone realizar un aporte innovador en este sentido, ya que no sólo se plantea analizarlo desde una perspectiva basada en los impactos que puedan representar las empresas extranjeras en relación con su búsqueda de legitimidad, especialmente en los referido a su origen étnico; sino también, en como el contexto institucional influencia esta relación.

En el primer capítulo de este trabajo, se presentaron las bases tanto de la teoría institucional (North 1990, 1993, 2005), que se constituye en el marco teórico general de esta investigación; así como de las particularidades que las instituciones pueden presentar. Por una parte, las que se pueden desprender de un análisis pormenorizado de los tres pilares de esta teoría (Scott, 2001), y por otra, las que se pueden derivar de un planteamiento que estudie las instituciones diferenciando sus potenciales influencias desde un punto de vista tanto público como privado.

La importancia del estudio de estas temáticas, especialmente aplicado al caso latinoamericano, y de la forma integrada que se propone, esperamos se constituya en un importante aporte al debate sobre el impacto de las MNEs en la región. Para ello, en los apartados siguientes se plantean cada uno de los argumentos que sustentan las hipótesis que se proponen contrastar en esta investigación; y finalmente, se realiza la modelación de las mismas, siendo esta la base sobre la cual se realiza el estudio empírico, cuyo diseño y resultados se plantean en los dos capítulos siguientes.

3.5.1. Propensión de FDI para la creación de empresas

Algunos observadores temen que las empresas multinacionales generen salidas de empresarios locales, o al menos inhiban su actuación por el control local que ellas realizan. Sin embargo, FDI también puede actuar como un estímulo para la evolución de procesos de creación de recursos mediante la promoción de la innovación y el descubrimiento (Zander & Kogut, 1995). Por otro lado, la actividad empresarial por parte de personas que salen de filiales de propiedad de extranjeros para establecer su propio negocio puede generar externalidades potencialmente grandes. Así lo demuestran estudios de caso de empresas locales exitosas cuyos empresarios o altos directivos habían estado antes vinculados a MNEs (Meyer, 2004).

A su vez, son muchas y muy importantes las publicaciones dedicadas a analizar el fenómeno que la creación de empresas supone para el desarrollo de las economías locales y cuáles son los factores que las fomentan o condicionan. En este sentido, es fundamental el aporte que ha representado el Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, Reynolds et al. 2005) que con sus propias encuestas y bases de datos, combinada con información de organismos oficiales a nivel internacional, se ha constituido en una potente herramienta de información para realizar estudios profundos y completos²³.

En la región latinoamericana en su conjunto, se observa que el emprendimiento está siendo un tema central no sólo en la agenda pública sino también a través de

²³ En el capítulo siguiente de este documento se utilizan las bases de datos de GEM para la medición estadística de muchas de las variables de este estudio.

mecanismos de cooperación público-privados que fortalecen la dinámica emprendedora de muchos países de la región (Amorós et al., 2011).

Tradicionalmente, a la MNE se le atribuye el poseer tecnologías superiores y técnicas de gestión desarrolladas que le permiten competir con éxito contra las empresas locales, ya que, a través de la transferencia dentro de la organización de los conocimientos, las filiales de las multinacionales pueden beneficiarse de los conocimientos y competencias desarrollados dentro de las diferentes partes de la organización (Hallin et al., 2012). Sin embargo, la empresa multinacional no puede capturar todas las rentas económicas de sus operaciones (Caves, 1994), debido a la dificultad de controlar la difusión no deseada de los activos intangibles, tales como conocimiento. Por lo tanto, el conocimiento de propiedad de la MNE también puede llegar a beneficiar a las empresas que se ubican en su ámbito de proximidad.

En CEPAL (2011), se argumenta que es posible agrupar los efectos de FDI en impactos directos e indirectos. Los primeros no dependen especialmente de la interacción entre las empresas transnacionales y la capacidad de absorción y el sistema de innovación. Entre los impactos directos se pueden mencionar el mayor acceso a divisas, el aumento de la formación bruta de capital fijo, el incremento de la oferta (mayor producción y mayor acceso a bienes y servicios, aumento del empleo, creación de encadenamientos productivos), la mayor recaudación impositiva y los asociados a un aumento de las exportaciones. A través de estos mecanismos, el efecto de FDI en el crecimiento económico es similar al que tendrían las inversiones si fueran realizadas por empresas nacionales.

Por su lado, los efectos indirectos están determinados por la capacidad de absorción y el sistema de innovación. La interacción dinámica y bidireccional entre las empresas transnacionales y el sistema de innovación determina que los impactos indirectos se materialicen en la economía receptora, se traduzcan en un mayor contenido tecnológico y se desarrollen capacidades en la estructura productiva. Entre estos se pueden mencionar derrames en productividad y salarios, transferencias de tecnología y acumulación de capacidades, capacitación de capital humano, externalidades pecuniarias sobre el empresariado local y promoción de la innovación y nuevas trayectorias de aprendizaje. Mediante estos mecanismos FDI puede aportar al crecimiento económico en forma diferente a una inversión nacional, lo que muestra los beneficios asociados al carácter extranjero de la inversión.

Para el caso puntual que se propone estudiar, Acs et al. (2009) han encontrado evidencias de resultados empíricos sorprendentemente robustos que indican que la iniciativa empresarial tiende a ser sistemáticamente mayor en presencia de externalidades de conocimiento. Los autores indican, a su vez, que esto plantea que *Knowledge spillovers* proviene de un stock de conocimientos existentes y que presenta una fuerte relación entre tal tipo de externalidad y la actividad emprendedora.

Sin embargo, lo que se plantea claramente en esta investigación, es que en el caso de las economías emergentes, se debe analizar el efecto de las externalidades de FDI desde distintos puntos de vista, ya que como demuestra el profundo estudio de Meyer et al. (2009), existen evidencias empíricas que demuestran que en estas economías el sólo hecho de considerar FDI en términos de volumen, puede llevar a

conclusiones equivocadas; y por ende, los autores proponen que se analicen otros factores que pueden influir en esta relación.

En base a esto, en nuestro análisis se propone, analizar las influencias que pueden representar las distintas estrategias de las MNEs en términos de legitimidad, como la que se puede desprender de los vínculos culturales que pueden existir entre los países de origen de la inversión y los receptores. En este sentido, proponemos que se puede esbozar un análisis respecto a la “calidad” de FDI, como consecuencia de las distintas estrategias que despliegan las MNEs y que están vinculadas a su vez, con la posibilidad de “explotar” características de cercanía cultural con el país de acogida.

Esto sugiere, que la composición de la inversión extranjera en una economía emergente, y más aún, aplicado al caso particular de Latinoamérica, puede presentar características distintivas según se analice el origen de esa inversión, junto a lo cual, de algún modo se consideran las estrategias asociadas a la misma.

En base a los argumentos teóricos presentados sobre *Knowledge spillover* proveniente de las MNEs en Latinoamérica, y la compensación en términos de legitimidad que pueden obtener las mismas, en el caso de propiciarlo activamente, planteamos la siguiente hipótesis:

H1a. El mayor nivel de entradas de FDI en un país de una economía emergente²⁴ se relaciona con un mayor nivel de actividad emprendedora local y existe un impacto diferenciado según sea el origen de FDI.

Siguiendo las mismas bases trazadas hasta aquí, en el apartado siguiente, se propone profundizar en el análisis de FDI en la región latinoamericana, haciendo un análisis específico de sus características respecto al origen étnico del mismo, y planteando las hipótesis que esta investigación propone en este sentido.

3.5.2. Origen étnico de FDI y sus estrategias

En lo que respecta al origen de FDI, como indica el informe más reciente de CEPAL (2012), Estados Unidos y los países de la Unión Europea continúan siendo los principales inversores en América Latina. En 2011, las MNEs de los Estados Unidos fueron responsables del 18% de FDI en la región, un porcentaje menor que en los cinco años anteriores, mientras que las de España aumentaron su proporción de inversiones hasta el 14%.

El planteamiento de este estudio, propone dotar de profundidad al análisis de *spillovers* derivados de FDI en Latinoamérica, analizando cómo han influido los ingresos de FDI, en términos generales, como también, discriminándolos en lo que respecta al origen étnico, relacionado al impacto que dicha inversión puede producir sobre la creación de empresas en la región.

²⁴ Se colocará EE para identificar el término “economías emergentes” para el enunciado de las hipótesis.

En este sentido, el “origen étnico” de FDI puede influir básicamente en dos direcciones, relacionadas con las perspectivas en que se conceptualice FDI. La primera de ellas, está relacionada con los vínculos precedentemente argumentados entre España y la región latinoamericana; ya que los lazos afectivos y los beneficios recíprocos se constituyeron en grandes atractivos de FDI de origen étnico (Pla Barber et al., 2011), y esto puede responder a la perspectiva de “volumen” de FDI, que a su vez, pueda llevar a conjeturar que es replicable en términos de “calidad”, aspecto que, con las bases teóricas que se plantean en esta investigación, reviste especial importancia por su propensión para producir externalidades.

Lo mismo podría conjeturarse respecto a las estrategias, que para el caso de las multinacionales españolas, como postula Durán (2002), se observa que la distribución geográfica y sectorial de la inversión directa española en el exterior ha variado en el tiempo, respondiendo tanto a elementos institucionales (del país de origen y del de destino) como a ventajas específicas de las empresas.

En el caso de la región latinoamericana, sugerimos que esas ventajas específicas son las que podrían explicar una mayor inversión proveniente de multinacionales de origen español²⁵, las cuáles también se han caracterizado por haber iniciado un proceso de internacionalización tardío (Pla-Barber et al., 2006), pero que no necesariamente aportan significativamente a fomentar las externalidades aquí estudiadas respecto a la creación de empresas locales en la región.

²⁵ Cabe señalar en este punto que existe evidencia teórica (que ha sido referenciada y explicada) pero no se ha encontrado evidencia empírica de trabajos que prueben esta relación (y no es el objetivo de esta investigación), sin embargo, el incremento de FDI de origen étnico en Latinoamérica es evidente y comprobable en la información que ofrecen todos los Organismos Oficiales del mundo y que también se analizan en este documento, si bien con otros fines.

La falta de experiencia internacional de las MNEs españolas, sumado a estrategias que por la proximidad cultural, no requerían grandes esfuerzos por obtener legitimidad, tanto desde el punto de vista de las necesidades de superar desventajas de marginalidad (Johanson & Vahlne, 2009), como por lo expresado por muchos autores respecto a las similitudes institucionales y los sectores estratégicos que han sido el objetivo de la estrategia de las MNEs españolas (Toral Cuetos, 2000; Pla-Barber et al., 2011), es que argumentamos, que han justificado estrategias de legitimidad de adaptación o de manipulación, más que de razones sociales o morales (Scherer et al., 2013). Esto incluso puede observarse, como indica Pla-Barber et al. (2011), en el hecho de que en muchas de las economías latinoamericanas la relación con las filiales de compañías españolas puede ser visto aún como más simétricas que las existentes entre vecinos de la región, esto ha llevado en muchos casos a que las empresas españolas puedan desempeñar un papel de liderazgo, donde España es visto como país cercano, y no como un país rival compitiendo en la región.

Por ello sugerimos, que el impacto de estas estrategias, en el sentido estudiado, puede ser limitado o poco significativo, especialmente porque no es percibida una necesidad de legitimidad por parte de las MNEs españolas, ya que se posee por otros motivos; y que incluso las estrategias de legitimidad, apoyadas en estos mismos motivos, pueden haber sido más orientadas a obtener beneficios empresariales y experiencia internacional que en desarrollar estrategias comprometidas con el entorno de los países de acogida. Proponemos entonces la siguiente hipótesis:

H1 b. El impacto del ingreso de FDI en un país de una EE respecto a su propensión al incremento de la actividad emprendedora local es mayor cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.

A continuación, se propone aplicar a las hipótesis anteriores, el efecto moderador que sobre ellas ejerce el contexto institucional, separándolo en público y privado; porque consideramos que de este modo, se podrá responder mejor a las cuestiones que se derivan de los reconocidos problemas y debilidades de los entornos institucionales de las economías emergentes, dentro de las propias estructuras de los países receptores, y por otro lado, se podrán analizar los efectos que las prácticas empresariales, por separado, ejercen en las mismas.

3.5.3. El efecto moderador del contexto institucional

El entorno institucional de un país es el conjunto de las convenciones políticas, económicas, sociales y legales para establecer la base fundamental para la producción y el intercambio (Sobel, 2002). El perfil institucional de una nación afecta las acciones gerenciales que incluyen, por ejemplo, la opción de convertirse en un empresario (Busenitz, Gómez, & Spencer, 2000), el razonamiento ético y el comportamiento de los gerentes, o en qué industria incursionar (Trevino et al., 2008). El mosaico institucional de una sociedad también influye en el comportamiento de las organizaciones multinacionales en materia de inversión de acuerdo a la sociedad en la que opera (Delios, & Henisz, 2000).

Sumado a lo anterior, antecedentes en la literatura, como la corriente sociológica de la investigación empresarial, ha tratado de explicar la elección de emprender como la respuesta del individuo a las presiones institucionales para ajustarse (DiMaggio y

Powell, 1983). En esta investigación, lo que se propone es, por un lado, medir el efecto moderador del contexto institucional público en términos de las presiones del entorno legal, político y social; y por el otro, el del entorno privado en términos de comportamientos éticos de las empresas, en cuanto al efecto que ejercen sobre la creación de empresas, respecto a la dependencia de la actividad emprendedora de factores externos, en este caso, el que puede provenir de la actuación de las MNEs y las externalidades de FDI.

A continuación, se plantean los argumentos y las hipótesis en las que se ha dividido el análisis del contexto institucional, que para los efectos de esta investigación se han planteado diferenciados en público (enfocado puntualmente a la creación de empresas) y privado (con especial énfasis en los comportamientos éticos empresariales).

3.5.3.1. El contexto institucional público para la creación de empresas

Si las condiciones institucionales favorecen la entrada a la actividad empresarial, si no se complican innecesariamente las decisiones de contratación, y si resultan luego de fácil salida, esto hará que se faciliten la acumulación y los retornos de los rendimientos empresariales. Bajo tales condiciones, se puede esperar que más personas opten por invertir sus recursos financieros, humanos y capital social en crear empresas; por lo que resulta evidente que la mayoría de los trabajos que lo han analizado, han encontrado que las cargas regulatorias tienen un efecto negativo en las decisiones de entrada a la actividad empresarial, independientemente de la forma en que la entrada o la regulación sea medida (Levie et al., 2011).

Usando los argumentos de Scott (2001), respecto a que el entorno institucional comprende los aspectos regulatorios, cognitivos y normativos, se propone aquí considerar como influyen las tres condiciones en los diferentes países Latinoamericanos, incluidos en la muestra, sobre la relación planteada en las primeras hipótesis.

Como indica Estrin et al. (2006), el costo creado por los sistemas de impuestos ineficientes, burocráticos y poco predecibles, se constituye en una carga significativa en la capacidad de iniciar y administrar un nuevo negocio. Además, los requisitos procesales complejos e inconsistentes pueden limitar la nueva actividad empresarial y relegarla al sector extra-legal o evitar nuevos negocios que dependan de la elaboración de estrategias a largo plazo; y esto es especialmente evidente en las economías emergentes, donde se ponen en práctica políticas de liberalización demasiado rápidas (De Clercq et al., 2010), y permanentes revisiones o reinterpretación de la legislación a través del tiempo, que genera más burocracia (Spencer et al., 2004).

Postulamos, que la dependencia de los aspirantes a empresarios de factores externos, como los argumentados *spillovers* provenientes de las MNEs, aumenta considerablemente en las economías emergentes, como lo es el caso de Latinoamérica, porque se constituye en una “alternativa” ante las presiones y las faltas de oportunidad que presenta el sistema. Las vías por las que se puede canalizar están relacionadas tanto por lo que representan las redes o “lazos”, como por las de los recursos tangibles, intangibles y financieros (Eapen, 2012; Bengoa et al, 2003; De Clercq et al., 2010; Meyer 2004; Tan et al, 2011; Wang et al., 2013).

En principio, el refuerzo de los lazos de asociación puede permitir a los aspirantes a empresarios a superar las *cargas reglamentarias*, proporcionándoles conocimientos valiosos sobre cómo optimizar sus pagos de impuestos, la forma de desempeñarse frente a las ineficiencias en la normativa vigente, y a quién dirigirse para obtener permisos y licencias (De Clercq et al., 2010; Reynolds et al, 2005). En lo que se refiere a los recursos, las posibilidades de desarrollar lazos comerciales con una MNE, como la de acceder a otros clientes nacionales o extranjeros (Blomström et al., 1998) se transforma en una vía que incrementa las opciones de negocio ante escenarios muy regulados y poco competitivos; así como las prácticas organizacionales y cumplimientos de normas nacionales e internacionales (De Clercq et al., 2008; Hallin et al., 2012; Meyer et al., 2009), y la mejora en los sistemas de financiamiento (Bengoia et al., 2003), tanto en los generados por las propias MNEs como por los que surgen por hacer negocios con ellas; que se constituyen en una fuente de gran valor para los nuevos empresarios que deben comenzar su negocio ante grandes presiones burocráticas.

Como se propone en las primeras hipótesis, la investigación busca profundizar no sólo en el impacto de FDI, sino en la diferencias de impacto entre el FDI de “origen étnico” y “no étnico”, y es en este sentido que se aplica a todas las variables moderadoras este análisis, con los mismos argumentos teóricos que los esbozados en el punto 4.3, de este capítulo, así como en los capítulos previos de este documento. Por lo tanto se propone:

H2 a. El desarrollo de la actividad emprendedora local de una EE depende en mayor medida de las externalidades derivadas de FDI cuanto más alto es el nivel de cargas regulatorias para la creación de empresas, y esa relación es más fuerte cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.

Por su parte, en lo que respecta al *aspecto cognitivo*, el conocimiento acerca de cómo poner en marcha un nuevo negocio puede ser muy disperso en algunos países, mientras que en otros, los residentes en el país pueden carecer de una profunda comprensión de los pasos básicos necesarios para iniciar y operar un nuevo negocio (De Clercq et al., 2010). En las economías emergentes, como consecuencia de históricos legados institucionales, difieren en cuanto a sus cargas cognitivas, tal como se refleja en la disponibilidad (o la falta de ella) de información fiable necesaria para aprovechar las nuevas oportunidades de negocio, la disponibilidad de recursos para las nuevas empresas, y una confianza general en que el lanzamiento y funcionamiento de un negocio es una carrera viable (Spencer et al., 2004). A su vez, se observa la existencia de legados también en la educación superior donde no se observan los incentivos necesarios para esta actividad, incluso en algunos países, los estudiantes universitarios prefieren un trabajo remunerado en lugar de crear un nuevo negocio, ya que evitan el riesgo y consideran que su salario está garantizado (Martin et al., 2010), y en este sentido la presencia de MNEs en el contexto, puede significar una nueva visión de negocios potenciales y que ante mayores posibilidades de lograr contratos con ellas, se puedan atenuar o disminuir los riesgos, y aumentar las probabilidades de acceder a financiamiento.

Al igual que nuestro argumento sobre el componente regulatorio del entorno institucional de un país, postulamos que en países con alta carga cognitiva institucional, donde los conocimientos sobre los diferentes pasos involucrados en la creación, crecimiento, y la gestión de un nuevo negocio está poco desarrollado o no está bien disperso; el valor de los efectos y lazos derivados de *business spillovers* provenientes de las MNEs que operan en el contexto local, serán particularmente altos. Estos lazos

ayudan a llenar los vacíos de conocimientos relacionados con la fijación de precios, la demanda del mercado, la disponibilidad de recursos, métodos competitivos, y así sucesivamente (Estrin et al., 2006).

En este aspecto, también se incluyen las importantes destrezas y entrenamiento que los empleados pueden transformar en habilidades, que luego son transferibles (De Clercq et al., 2008). Esto, puede incentivar a la formación de su propio negocio en base a ellas, especialmente en los entornos complejos de las economías emergentes en los que no existen muchas posibilidades de adquirir estos conocimientos completos y prácticos. En las MNEs, estos conocimientos son desarrollados con el paso del tiempo y profundizados por la interacción de las distintas unidades y subsidiarias en un proceso de conocimiento compartido (Kasper et al., 2013).

Por el contrario, cuando la carga cognitiva es débil, es decir, se encuentran todo tipo de apoyos, la difusión de los conocimientos y los recursos son eficientes y de fácil acceso público (De Clercq et al., 2010), y en condiciones de oportunidad, la dependencia de factores externos podría disminuir. Por lo tanto postulamos que:

H2 b. El desarrollo de la actividad emprendedora local de una EE depende en mayor medida de las externalidades derivadas de FDI cuanto más alto es el nivel de cargas cognitivas para la creación de empresas, y esa relación es más fuerte cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.

Para analizar el caso del aspecto normativo, la dinámica resulta muy similar que en los casos anteriores. En la medida en que los valores sociales, las creencias y las normas son históricamente desfavorables hacia las empresas y entrepreneurship, como

es el caso de las economías emergentes, la carga normativa a menudo es mayor debido a que la actividad empresarial históricamente ha tenido una connotación negativa; y prueba de ello se evidencia en investigaciones anteriores que ponen de relieve cómo los legados históricos y eventos pueden influir en las actitudes hacia las nuevas empresas (De Clercq et al., 2010).

También existen influencias por medio de las expectativas sobre la actividad económica, ya que cuando estas son positivas respecto a los resultados empresariales y el crecimiento económico, podrían incentivar a los individuos a crear su propio negocio (Matin et al., 2010); mientras que en las economías emergentes no existe estabilidad, esa percepción puede volverse negativa.

En ese sentido, las MNEs pueden constituirse en una “nueva situación” del mercado donde los emprendedores pudiesen obtener una oportunidad adicional ante nuevos e importantes agentes en el mercado donde ofrecer sus bienes o servicios y buscar proyección internacional. Sumado a esto, y siguiendo el argumento de que los lazos sociales pueden compensar las cargas institucionales (Peng, 2003), y en este sentido son importantes las interacciones de las MNEs con distintas instituciones, como Universidades, Asociaciones profesionales y empresarias, entre otras (De Clercq et al., 2010; Meyer et al., 2009), podrían potenciarse las oportunidades para los emprendedores cuando interactúan con todos estos actores.

Sumado a los argumentos precedentes, postulamos que en los países con altas cargas normativas institucionales, los efectos derivados de factores externos como los que representan las MNEs en un sentido amplio, que va desde una nueva visión de los

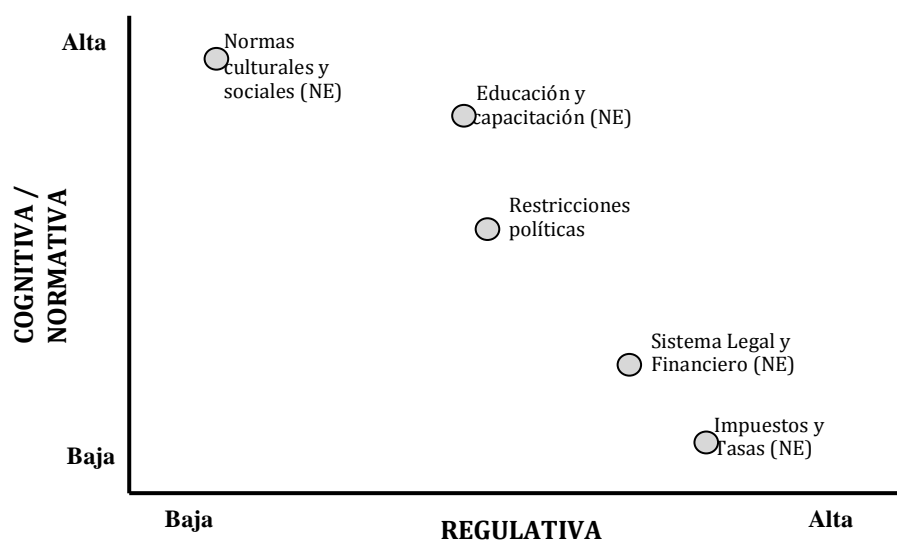
negocios y mayores mercados, hasta desaprender connotaciones negativas fruto de legados históricos, debe desempeñar un papel decisivo en la facilitación de la nueva actividad empresarial; e incluso contribuir, con buenas prácticas empresariales (que son consideradas en las siguientes hipótesis), a cambios en las percepciones donde las actitudes normativas hacia la iniciativa empresarial son más favorables, como en los países más desarrollados, logrando que las nuevas empresas puedan llegar a ser un objetivo deseable y ganar consensos sociales, aceptando su valor pragmático en el entorno institucional. Por lo tanto planteamos la siguiente hipótesis:

H2 c. El desarrollo de la actividad emprendedora local de una EE depende en mayor medida de las externalidades derivadas de FDI cuanto más alto es el nivel de cargas normativas para la creación de empresas, y esa relación es más fuerte cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.

Para ilustrar estas tendencias generales, las representamos en la Figura 3.2. que aparece a continuación; teniendo en cuenta que los puntos representan una ubicación sugerida aproximada, con ánimo de graficar tendencias dominantes en las economías emergentes (basado en las fuentes bibliográficas consultadas), respecto a la creación de nuevas empresas (NE)²⁶, y que de ningún modo se trata de una estimación puntual precisa y calculada en base a información cuantitativa.

²⁶ Para los fines de la representación gráfica se coloca para nuevas empresas (NE).

Figura 3. 2. Cargas institucionales en economías emergentes



Fuente: Elaboración Propia adaptado de Trevino et al. (2008)

En la Fig. 3.2., se propone una visión gráfica de los tres pilares del contexto institucional en base a los tres aspectos *regulativos*, *cognitivos* y *normativos*, que se proponen estudiar discriminados en las Hipótesis planteadas en este apartado.

Este esquema, permite observar cada aspecto relevante de los conceptos, que luego serán traducidos en variables para la medición, respecto a las altas cargas que deben enfrentar las economías emergentes, especialmente por motivos de legados históricos y tradiciones, que requieren un proceso que implique cambios sociales que permitan desaprender los malos preconceptos adquiridos (Buckley, 2009); sin dejar de exigir mejores prácticas por parte de gobiernos, empresas e instituciones relacionadas con los negocios.

En base a esto, lo que en esta investigación se propone es que esto puede ser movilizad por los mejores comportamientos éticos de las empresas. Por ello, se

propone incorporar a la medición planteada, otra variable moderadora de la relación pero respecto a las instituciones privadas.

3.5.3.2. El contexto institucional privado y las prácticas éticas

En general, se observa cada vez más, que las MNEs adoptan un trabajo en equipo transfronterizo, designando los mejores equipos internacionales y directores generales en las naciones emergentes. Hay una creciente toma de conciencia de la importancia del diálogo sobre las diferencias interculturales y en cuál es el impacto sobre la percepción, toma de decisiones, orientaciones éticas, y el éxito de la RSE en las empresas. Una nueva generación de jóvenes directores con muy diversos intereses y actitudes hacia la ética y la RSE está surgiendo en todo el mundo. Esto se ha convertido en un tema de interés incluso para los cambios en los programas de escuelas de negocios, y para los criterios de las agencias acreditadoras de las mismas (Bardy et al., 2012).

Coincidimos con lo expresado en las conclusiones del documento de CEPAL (2013:149), donde se indica que, “los factores económicos y del entorno son los determinantes últimos de la inversión, pero la responsabilidad social empresarial juega un papel más allá de las fuerzas del mercado. La creación de empleos, el aumento de la inclusión social y la sostenibilidad ambiental son resultados de fuerzas económicas y de voluntades y compromisos políticos. Una estrategia de desarrollo en que el Estado promueva mediante un marco regulatorio adecuado un desarrollo empresarial que responda a las necesidades sociales puede estimular la innovación y el emprendimiento

y tener efectos positivos sobre la dinámica de la inversión de las empresas de menor tamaño”.

Si bien es claro que el modelo de la escuela de Uppsala se refiere más específicamente al proceso de internacionalización, Johanson & Vahlne (2009) reconocen que su modelo original no incluye explícitamente dimensiones afectivas o emocionales en las relaciones, y aunque argumentan que están implícitamente presentes en el concepto de conocimiento, plantean que en el nuevo modelo deben ser explícitas. Se trata de dimensiones como el capital social, confianza, y conceptos similares, que por supuesto incluyen ambos elementos, afectivos y cognitivos²⁷.

Asimismo, si bien los vínculos basados en los afectos podrían motivar a las empresas extranjeras lo suficiente como para compartir información con las empresas locales en la fase de búsqueda, los beneficios recíprocos y el seguimiento social relacionados a los vínculos con terceros son necesarios en la fase de transferencia (Eapen, 2012). Sugerimos entonces, que la incorporación de estas dimensiones, ya no solo pueden ser consideradas como variables determinantes de FDI, sino que pueden influir en los efectos derrames que este puede producir.

Otro aspecto de los efectos que las externalidades de FDI han incitado en los países de acogida se traducen en mejoras de las regulaciones, nuevas formas de contratos y nuevas formas de supervisión que se han establecido, y esto ha llevado a su vez, a mejoras en la productividad y en la infraestructura, al margen de cualquier efecto directo de FDI (Bardy et al., 2012).

²⁷ Para profundizar en el Modelo revisado del proceso de internacionalización de Uppsala, ver Johanson, & Vahlne (2009): “from liability of foreignness to liability of outsidership”.

Cuando se analizan las externalidades, se asume que siendo un “efecto secundario” la intervención del agente que las genera es involuntaria; sin embargo, en el caso de analizar el “rol social de las MNEs en las economías emergentes”, como propone Meyer (2004), puede resultar muy revelador incorporar al análisis otros elementos que puedan superar las normas formales generales establecidas, como a la que incluso muchas veces se relaciona la RSE, para incorporar al análisis un “cambio en los comportamientos éticos organizacionales”, que podrían enmarcarse en intervenciones “voluntarias y proactivas” de las MNEs.

Siguiendo nuestros argumentos teóricos, los comportamientos éticos de las empresas pueden constituir ese “nexo”, que contribuye a potenciar los efectos de las externalidades, incluso en términos de constituirse en un efecto “compensador” a las cargas institucionales públicas que enfrentan las nuevas empresas en las economías emergentes. Como indica Meyer et al. (2009), los beneficiarios tienen que conectar los nuevos conocimientos con conocimiento existente y transformarlos para su aplicación en su propio contexto. La capacidad de las empresas, y de los gobiernos, para captarlo, varía como resultado de su dotación, especialmente de capital humano; y esta capacidad también es conocida como “capacidad de absorción” (Zahra, & George, 2002); que como se ha argumentado será a su vez necesaria para que se materialicen y profundicen las externalidades.

Por lo expuesto, y en base al marco teórico desarrollado en los capítulos anteriores, proponemos que en las economías emergentes, donde las instituciones públicas presentan altas limitaciones para la creación de empresas, la intervención de las instituciones privadas para tratar de revertir esa situación o aportar al crecimiento local

por medio de nuevas empresas con quienes interactuar y contribuir al desarrollo del sistema económico, cobra especial importancia. A su vez, siguiendo los argumentos precedentes sobre la influencia de las estrategias adoptadas por las MNEs de origen español, apoyadas en aspectos de proximidad cultural y de mejores oportunidades de arraigo, y con ello, la menor necesidad de desarrollar estrategias de legitimidad que propicien mayores externalidades locales en la región latinoamericana, proponemos entonces que:

H3a. Las mejores prácticas institucionales privadas en países de EE potencian las externalidades de FDI respecto a su propensión al incremento de la actividad emprendedora local, siendo mayor cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.

Por su parte, en esta investigación también se propone analizar la influencia que las prácticas éticas en particular ejercen sobre la relación planteada. Por lo tanto, a continuación, se plantea analizar el efecto que esta variable puede ejercer.

Son muy pocos los estudios empíricos sobre las instituciones privadas en general y de los comportamientos éticos de las empresas, en particular, aunque crecientes. Entre ellos, puede reseñarse uno especialmente interesante de Ekici & Onsel (2012), cuyos resultados evidencian y proporcionan apoyo adicional para los estudiosos que sostienen que la ética empresarial es probable que varíe entre los países sobre la base de los factores socioeconómicos.

Si bien en nuestra investigación se propone analizar esta variable en términos moderadores, estos estudios proporcionan bases especialmente sólidas en lo que

respecta a las prácticas éticas de las empresas relacionadas con las etapas de desarrollo de las economías en las que las distintas empresas están inmersas, y sugerimos, que esto resulta aplicable tanto para las MNEs como para las empresas de los países de acogida.

En un sentido aún más específico, sugerimos que existen diferencias en el impacto de los efectos moderadores de acuerdo al origen étnico de FDI en la región Latinoamericana, por efecto tanto de las estrategias adoptadas como por consecuencia de la experiencia.

Como indica Pinkse et al.(2012), las MNEs están bien posicionadas para contribuir a la creación y difusión de normas de comportamiento globales, debido a que tienen un acceso más fácil a interesados supranacionales, incluidos los organismos de la ONU y organizaciones no gubernamentales. Sugerimos entonces, que en este sentido, las MNEs con mayor trayectoria internacional están más involucradas con estas prácticas, que las MNEs de origen español, cuya experiencia en el proceso de internacionalización, es más reciente.

Esto se plantea, porque al igual que proponemos en el caso de las instituciones públicas, el efecto moderador de las prácticas éticas sobre *knowledge spillover*, es más débil para FDI de origen étnico, porque los lazos culturales, afectivos y de beneficios recíprocos, los compensan más que proporcionalmente que en el caso de FDI de origen no étnico. Por lo expuesto se plantea:

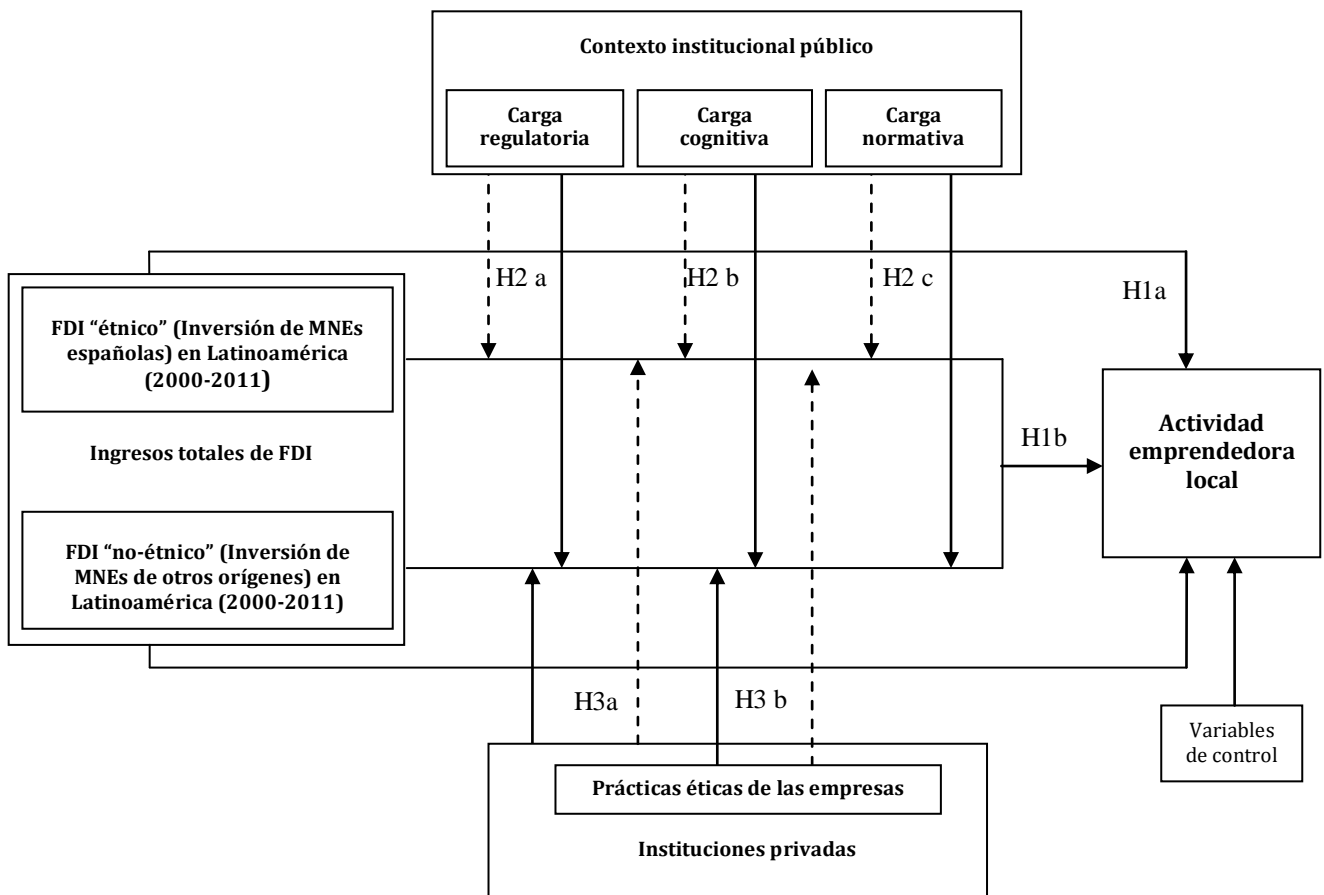
H3.b. Las mejores prácticas de ética empresarial en países de EE potencian las externalidades de FDI respecto a su propensión al incremento de la actividad emprendedora local, siendo mayor cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.

Luego del planteo de las hipótesis que se proponen contrastar; se presenta en el siguiente epígrafe, el modelo general para el análisis de la investigación, del cual se desprende el estudio empírico que se propone realizar.

3.6. Modelo de análisis de la investigación

El modelo de análisis que propone esta investigación, se plantea a continuación. En el mismo, se conjugan las relaciones que surgen de las hipótesis propuestas en base a los argumentos teóricos de los apartados precedentes (véase la figura 3.3).

Figura 3. 3. Modelo del impacto de FDI en la creación de empresas en contextos institucionales complejos



Fuente: Elaboración propia

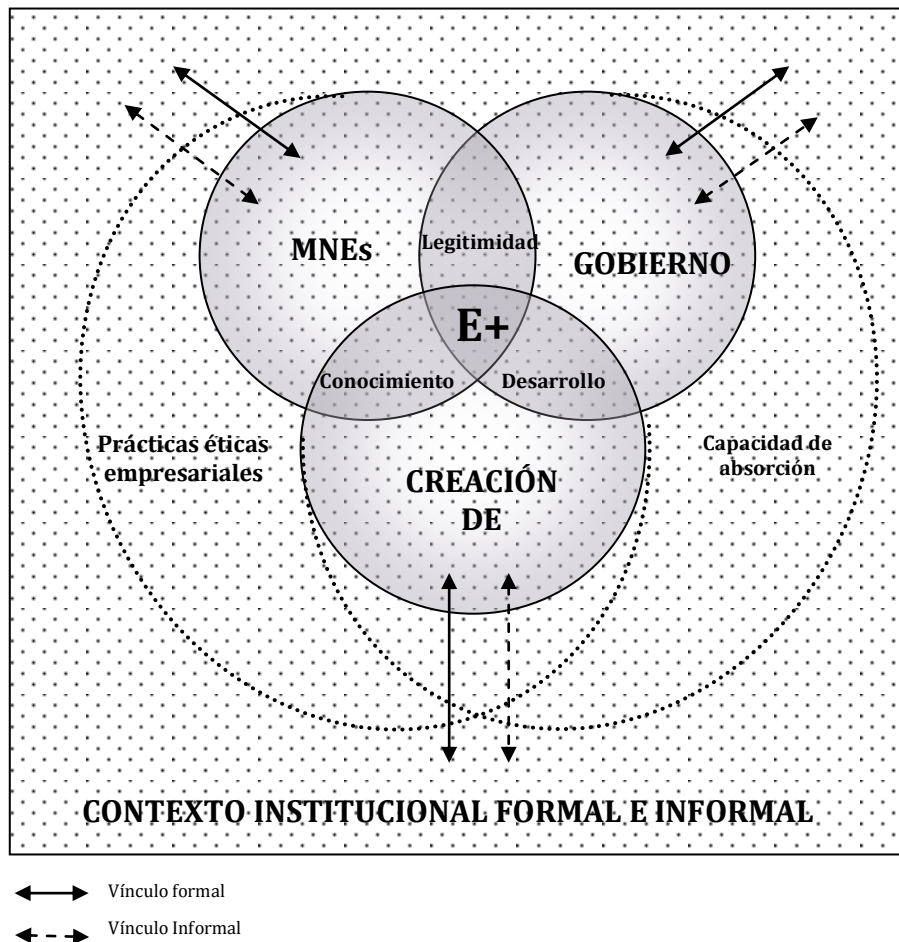
3.7. Conclusiones

Como se indica en el *World Investment Report* de UNCTAD (2012) las políticas de inversión, tanto a nivel nacional como internacional, en general, se están desarrollando en un entorno económico en constante cambio y con una evolución de los objetivos políticos. Mientras que en el pasado la atención se centró en gran medida en la liberalización de las inversiones y el crecimiento cuantitativo, las preocupaciones políticas son hoy en día más sobre cómo hacer que FDI sea fundamental para el crecimiento cualitativo e integrador; cómo encontrar el "justo" equilibrio entre la liberalización de la inversión y la regulación para el bien público, y cómo aprovechar RSE en este contexto. Esto plantea desafíos considerables en términos de cuál es la mejor manera de calibrar FDI, cómo promover la inversión responsable y cómo mejorar la forma del régimen de inversión internacional.

De todo lo expuesto hasta aquí, surge un modelo propuesto por esta investigación, que plantea una interrelación de los argumentos teóricos en forma tal, que se sugiere, que el verdadero efecto de *spillover* se puede alcanzar cuando se concibe la relación de forma integrada (ver Figura 3.4.).

Proponemos un modelo que explica que las externalidades de FDI se podrán plasmar con mayor eficiencia y equilibrio entre los intereses de las MNEs y los contextos locales, en la medida en que todos los actores perciban el beneficio propio, de conjunto y recíproco; y especialmente, que comprendan y asimilen, como postula North (1990, 2005), que están inmersos, y que afectan y son afectados, por el contexto institucional completo, ya no sólo formal, sino especialmente el informal.

Figura 3. 4. Marco institucional integrado para propiciar Externalidades positivas derivadas de FDI



Fuente: Elaboración Propia

El Modelo propone que estando las MNEs involucradas en un proceso de co-evolución institucional (Cantwell et al., 2010), pueden potenciar su relación con gobiernos y contextos empresariales locales, en pos de obtener beneficios recíprocos. Con los primeros, en lugar de las tradicionales estrategias basadas en manipulación y adaptación (propias de economías emergentes con débiles y corruptas instituciones públicas), deberían llevar a cabo estrategias basadas en razones morales (Scherer et al., 2013); en pos de obtener beneficios de *legitimidad*; que para el caso de las MNEs se

traduzca en mejorar su reputación y aceptación, especialmente en el ámbito de las instituciones informales o en lo que se relaciona con los *aspectos normativos* (Kostova et al., 2002; Scott, 2001), y que en términos de beneficios empresariales también puede traducirse en estrategias de diferenciación, que luego emulen otras empresas (Hallin et al., 2012); mientras que para los gobiernos puede traducirse en mayores apoyos sociales porque se trata de políticas que en la práctica aportan al *desarrollo local*.

En el caso de los contextos empresariales locales, las estrategias basadas en razones morales pueden traducirse en que las MNEs aporten sus conocimientos (*Knowledge Spillover*) tanto los desarrollados internamente (Kasper et al., 2013) y luego derramados por los distintos canales que ya han sido explicados para desarrollar mayor creación de empresas (Meyer, 2004); como los adquiridos por su experiencia global. Todo esto, basado en comportamientos éticos (provenientes de normas de RSE y de prácticas éticas corporativas desarrolladas dentro de las propias organizaciones o que han sido adoptadas de organismos internacionales), como parte de una solución común en el contexto local (Bardy et al., 2012; Pinkse et al., 2012); ya que como se ha establecido, existe coincidencia en la literatura en considerar que la creación de empresas es uno de los principales factores que impulsan el desarrollo, por sí mismas y como consecuencia de su efecto multiplicador (Acs et al., 2008; De Clercq et al., 2008; 2010; GEM *Global Report*, 2012; Veciana, 1999).

Para que esto pueda concretarse, será necesario que se sienten sólidas bases para desarrollar la capacidad de absorción, tanto de empresas como de gobiernos locales (Eapen, 2012; Meyer et al., 2009; Zahra et al., 2002), y en este sentido también es muy

importante el aporte que las MNEs pueden realizar por medio de sus estrategias tanto empresariales (CEPAL, 2011), como éticas (Bardy et al., 2012).

Sugerimos finalmente, que es en esa interacción, sustentada especialmente en las “prácticas éticas en los negocios”, donde se podrá apoyar el desarrollo de la “capacidad de absorción” tanto de gobiernos como de empresas locales para que se nutra y fortalezca en base a ellas; y es en donde finalmente se pueden materializar las externalidades (E+)²⁸ derivadas de las estrategias de las MNEs.

El grado al cual una respuesta ante fallas institucionales puede ser (o volverse) en una ventaja es altamente contextual (Dunning et al., 2008). Sugerimos que en Latinoamérica, el fenómeno particular de FDI de origen étnico, se ha apoyado en las ventajas provenientes de los lazos anteriormente explicados, y no tanto en las prácticas éticas que puedan haberse desarrollado; mientras que para el caso de FDI de origen no étnico, estas prácticas pueden convertirse en esa “ventaja” y con ella mejorar en mayor medida los efectos de derrame hacia las empresas locales.

A su vez, como indica Lundan (2011), diferentes sistemas institucionales se han vuelto cada vez más interconectados en el espacio geográfico, y las MNEs contribuyen a, y se ven afectados por, las instituciones en sus países de origen y de acogida. El análisis abordado en este trabajo, hace especial hincapié en este aspecto, debido a que consideramos que el origen étnico y no étnico de FDI en Latinoamérica, se constituye en una particularidad de la región, y por ende, ejerce marcadas influencias en este sentido.

²⁸ Se ha indicado (E+) en el centro del gráfico de la Figura 3.4., para graficar la externalidad (E) o *Spillover* positivo concreto que sugerimos se dará como consecuencia de los argumentos establecidos.

En el último informe de *The Global Competitiveness Report* (2012–2013), se enfatiza en que el papel de las instituciones va más allá del marco legal. Resalta a su vez, que la actitud de los Gobiernos hacia los mercados, las libertades y la eficiencia de sus operaciones también son muy importantes: el exceso de burocracia y regulación, la corrupción, la deshonestidad en temas de contratos públicos, la falta de transparencia y honradez, la incapacidad para proporcionar servicios adecuados al sector empresarial y la dependencia política del sistema judicial, impone costes económicos significativos a las empresas y retrasa el proceso de desarrollo económico. Y en lo que a las instituciones privadas se refiere, enfatiza en que una economía sana, requiere que las empresas se desempeñen con honestidad, donde los gerentes cumplan con fuertes prácticas éticas en sus relaciones con el gobierno, otras empresas y el público en general.

Por su parte, como se ha señalado en (WEF report)²⁹ el informe del Foro Económico Mundial (Sala-i-Martin et al., 2011), la existencia de sólidas prácticas éticas para una empresa en sus relaciones con el gobierno, otras empresas, y el público es el componente principal de una economía competitiva. Es obvio que la preocupación por la protección de la propiedad, derechos humanos, la ética y la corrupción, las influencias indebidas, y las ineficiencias del gobierno, conducen a un entorno institucional que no es compatible con una economía del bien común.

Lo expuesto sugiere, que será necesario asistir a las Corporaciones y a las instituciones para que se promuevan cambios estructurales, para que tanto los inversores como los receptores de FDI se beneficien y se alcancen mejoras tanto en la performance

²⁹ *World Economic Forum* (WEF) report.

social como de negocios. Resulta evidente, que para esto puede ser clave la colaboración supranacional. Lo que se plantea, es comenzar a pensar en conceptos como “incentivos y ventajas basadas en normas éticas” que propicien los cambios institucionales que esto implica, y que la combinación de ambos, permitan avanzar en un modelo óptimo para lograr los beneficios conjuntos de empresas y contextos locales.

Capítulo 4

Diseño Metodológico

4.1. Introducción

En los capítulos anteriores de esta investigación, se han sentado las bases teóricas tanto de la temática que se propone analizar, como de la región latinoamericana; esbozando el modelo general propuesto, sobre el cual se propone realizar el estudio cuantitativo. En el presente capítulo y en el siguiente, se realizará el desarrollo de dicho estudio; en pos de realizar un aporte concreto, que pueda ser considerado por los actores sociales, políticos y económicos de la región, dentro de las posibles vías de acción para contribuir a un verdadero desarrollo sostenido.

En el presente capítulo, en un primer apartado, se describe la metodología de investigación utilizada: detallando la población objeto de estudio, determinación de la muestra y las fuentes de datos consultadas, con las respectivas justificaciones tanto de su elección como las referencias de los autores que respaldan la misma. También se incluye, la descripción de la técnica utilizada para la medición de las variables, junto a las consideraciones que avalan y justifican su elección; y finalmente, se plantea el modelo econométrico por el cual serán medidas.

En el segundo epígrafe, se realiza un análisis descriptivo de la muestra, en el que se hace referencia a los países que la componen, con especial relación a las variables dependientes e independientes que se proponen estudiar. Posteriormente, se procede a la descripción y análisis de la información obtenida sobre creación de empresas por países; las fuentes, sus bases y procesos de obtención de datos. Del mismo modo, se procede

luego a describir las variables independientes, que incluyen tanto datos de ingresos FDI totales, para un extenso número de años, así como los ingresos FDI de “origen étnico” y “no étnicos”, que serán utilizados para acometer el objetivo de esta investigación, es decir,. Por último, se analizan las variables del contexto institucional público y privado que se proponen considerar para la obtención de la medición de las variables moderadoras propuestas.

Finalmente, se realiza la descripción de las variables de control, que incluye una breve consideración sobre los controles que permite realizar la técnica de medición utilizada; para concluir el capítulo se presenta una tabla resumen que relaciona las hipótesis planteadas con las variables utilizadas para la medición de cada una de ellas.

4.2. *Diseño Metodológico*

4.2.1. *Identificación de Población y muestra objeto de estudio*

Como se ha hecho referencia a lo largo de los capítulos anteriores, esta investigación tiene como objetivo en el análisis de las externalidades derivadas de las actividades de las MNEs en economías emergentes, y en particular en la región latinoamericana. Como se adelantó en la introducción general de esta tesis, la selección de la población objeto de estudio está ampliamente justificada y la necesidad de aportaciones en el sentido que este trabajo pretende abordar, más aún.

Por ello, para cumplir con los objetivos de la investigación, se propone un estudio con datos de panel para un conjunto de países latinoamericanos, considerados

como tales a los países independientes ubicados al sur de Estados Unidos de América (US), donde el idioma predominante es el español y el portugués (Nicholls-Nixon et al., 2011). Considerando estos países en términos de la población objeto de estudio, se describe y justifica a continuación la selección de la muestra que se hace de la misma.

La selección de la muestra ha respondido a dos criterios fundamentales. El primero de ellos, relacionado con la disposición de información sobre creación de empresas para los países en la región latinoamericana, que por las características del estudio y de la región, debía provenir de fuentes consolidadas en el tiempo y con profundo reconocimiento académico e internacional; especialmente por reconocer que las mediciones sistemáticas e integradas, en esta temática, son relativamente nuevas. El segundo criterio, responde a las características propuestas por el estudio, como lo es el análisis de las inversiones extranjeras en términos de su origen étnico español, para lo cual, los países de la región que no cumplieran esa característica han sido excluidos de la muestra, aún en el caso de contarse con datos de interés sobre *entrepreneurship* en ellos.

Si bien es en el siguiente apartado donde se analizan en profundidad las fuentes de datos, a los efectos de definir la muestra, se hace referencia a las mismas aquí, ya que para confeccionarla, en base a los dos criterios antes mencionados, se debía analizar la disposición de los datos indispensables para la medición. El primero de ellos, se definió que sería el obtenido de los datos disponibles para los países latinoamericanos que participan del *Proyecto GEM* desde sus inicios y actualizado hasta el año 2012; y el segundo de ellos, sobre la base de disponibilidad de información consistente, integrada

y consolidada de ingresos FDI de origen español en la región, que se obtuvo de los informes sobre *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*³⁰ de CEPAL.

De lo antes expuesto, obtuvimos que los países susceptibles de conformar la muestra son los siguientes: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela; que son los que poseen equipos de investigación que forman parte del *Proyecto GEM*³¹, y de los que a su vez, se ha obtenido información completa y consistente de ingresos de FDI de origen étnico español; por lo que estos países constituyen (por sus características) una muestra representativa para el análisis objeto de este estudio; realizándose un análisis pormenorizado de los mismos en los apartados siguientes.

Cabe señalar, que el interés de la investigación está relacionado con la región en general, por ello, los países que componen la muestra están incluidos en ella porque se dispone de datos de las variables que se pretende medir, independientemente de las características demográficas, socioeconómicas o incluso de tamaño de mercado de los mismos; ya que de contar con información estadística de todos ellos, la muestra coincidiría con la población (que cumpliera con las características para ser relacionados al origen étnico español).

³⁰ Fueron consultados los informes desde el año 2003 al 2012 (último año disponible actualizado, en base a información del 2011), donde se brinda información de la inversión extranjera por país de origen y receptor, pero que no incluye la totalidad de las operaciones, sino que se informan los datos más relevantes, a criterio de los especialistas de CEPAL que confeccionan los mismos; por lo que para esta investigación se realizó un análisis comparativo de los distintos informes, para obtener los datos más consistentes y la muestra más completa posible; pero en el caso de los países para los que no se pudo obtener información alguna de *inward* FDI proveniente de España, aún formando parte del Proyecto GEM, no pudieron ser incluidos en la muestra por ese motivo.

³¹ Cabe señalar que existen dos países: Brasil y Jamaica, que si bien poseen equipos de investigación que forman parte del Proyecto GEM, se ha decidido no incluirlos en la muestra por razones de inconsistencias en relación al análisis que se propone realizar, como lo es **el origen étnico de FDI proveniente de España**, que no sería aplicable a ellos.

Consideramos, de todos modos, que tanto la cantidad como las características de los países que se incluyen en la muestra son altamente representativos de la población, ya que están incluidas las mayores economías de la región (excepto Brasil por las razones previamente fundamentadas); como así también economías que se encuentran en crecimiento y son de menor envergadura pero de gran potencial, como aquellas de características particulares como los casos de las economías de América Central. A su vez, se considera, que la completa y profunda información que provee el *Proyecto GEM*, reviste mayor relevancia para abordar un estudio como el que se pretende, que la relevancia que puede representar contar un mayor número de casos.

4.2.2. Fuentes de información y recolección de datos

Se puede deducir intuitivamente, tanto desde el planteamiento de los objetivos de esta investigación, como del carácter regional de los datos que se proponen estudiar, que se deba recurrir a fuentes secundarias para poder abordarlo correctamente. Esto no sólo responde a cuestiones de imposibilidades económicas y temporales para abordarlo de otro modo, sino que, como se ha explicado previamente, y se extenderá a continuación, existen inconsistencias y dificultades derivadas de los propios marcos institucionales de los países de la región, que justifican recurrir a bases de datos, estadísticas, informes globales, etc., confeccionados por especialistas, que pertenezcan a su vez, a equipos interdisciplinarios de instituciones de reconocido prestigio internacional, como las que han sido consultadas para la realización de este trabajo.

Destacamos, sin embargo, que otro tipo de análisis y mediciones, como las de tipo cualitativo y obtención de información por fuentes primarias en general, será de

gran valor para un modelo como el que aquí se propone, incluso nos extenderemos sobre este particular en las consideraciones finales; pero estimamos apropiado destacar en este punto, que el objetivo planteado por esta investigación ha sido delinear un modelo general, que sienta bases para posteriores análisis más detallados y particulares sobre estrategias nacionales, empresariales e institucionales, que sí requerirán de este tipo de fuentes y de una importante financiación para poder ser realizados.

Tras analizar la idoneidad de distintas bases de datos e informes, y su potencial para ofrecer los datos más depurados y fiables para nuestro análisis se han seleccionado las fuentes que mencionamos a continuación. Esto es así porque en algunos de ellos, como es el caso de ingresos de FDI de origen “étnico”, no se han encontrado antecedentes empíricos en la bibliografía aplicados a la región latinoamericana. Se realizará una breve reseña de las mismas, a modo de introducción y presentación, ya que serán analizadas en profundidad en los epígrafes siguientes cuando sean explicadas cada una de las variables.

El proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) es hoy día el más extenso proyecto internacional de investigación académica sobre emprendimiento que ha analizado desde el año 1999 a más de 80 economías de casi todas las regiones del mundo (Kelley, Bosma y Amorós, 2011; Reynolds *et al.*, 2005). Como indica Amorós (2011:2) “El GEM adopta una aproximación comprensible y considera el grado en que los individuos se involucran en actividades emprendedoras dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases del emprendimiento. El GEM en América Latina ha estado presente desde el año 2000 con la inclusión de Argentina y Brasil. Contando

el ciclo correspondiente al año 2010, 17 países³² de la región han participado en el GEM, constituyendo, después de Europa, la región con mayor participación en el proyecto”.

El mismo autor, destaca, que el gran aportación del GEM no sólo a la academia, sino a muchos otros grupos de interés alrededor del mundo, ha sido la creación de bases de datos armonizadas sobre emprendimiento en los diversos países donde está presente el proyecto. De este modo, el GEM tiene tres objetivos fundamentales:

- 1) Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países.
- 2) Revelar los factores determinantes de los niveles nacionales de actividad emprendedora.
- 3) Identificar las políticas nacionales que pueden mejorar los niveles de actividad emprendedora.

Otra de las fuentes que constituye un pilar importante para la obtención de datos para realizar esta investigación es el citado informe de CEPAL de *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, que consolida información tanto de gobiernos regionales, como de organismos internacionales y países receptores. Estos informes responden a una serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. La información utilizada en estos informes proviene de diversos organismos

³² Los países que han participado son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Jamaica, México, Panamá, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

internacionales, entre otros el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), numerosas instituciones nacionales, sobre todo bancos centrales y organismos para la promoción de inversiones en América Latina y el Caribe, y la prensa especializada.

Le elección de esta fuente de obtención de datos está referida a ingresos de FDI de los países receptores que constituyen la muestra, y como ya se ha mencionado, es la fuente utilizada para las mediciones de FDI respecto a su origen étnico. La elección de la misma, no sólo responde a que luego de una exhaustiva búsqueda y análisis de bases de datos resultó la más completa y orientada a la temática, sino que, poder contar con información proveniente de CEPAL³³ constituye un respaldo deseable en cualquier investigación de este tipo. Esto es así, tanto por sus propios estudios, como por las fuentes de las que a su vez se nutre, así como, por las aportaciones de sus especialistas en el conocimiento de la región, que incluye la consolidación de información homogénea no sólo en términos de bases monetarias sino en su acceso a fuentes de análisis privados de reconocido prestigio, que en muchas ocasiones, compensan o completan ciertas informaciones nacionales deficientes.

Otra de las fuentes utilizada en este análisis empírico, ha sido *the Global Competitive Index* (GCI), que para el año 2012-2013 ha incrementado su cobertura

³³ La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) fue establecida por la resolución 106 (VI) del Consejo Económico y Social, del 25 de febrero de 1948, y comenzó a funcionar ese mismo año. En su resolución 1984/67, del 27 de julio de 1984, el Consejo decidió que la Comisión pasara a llamarse Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La CEPAL es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas y su sede está en Santiago de Chile. Se fundó para contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo. Posteriormente, su labor se amplió a los países del Caribe y se incorporó el objetivo de promover el desarrollo social.

hasta alcanzar 144 países (Sala-i-Martín, 2013). *The World Economic Forum* (WEF) usando la metodología de McArthur & Sachs (2002), desarrolló inicialmente *the Growth Competitiveness Index* (GCI). Posteriormente, en el período comprendido entre los años 2005-2006, WEF presentó un nuevo y más amplio índice de competitividad, que evalúa y pone el énfasis en muchos factores críticos que estaban ausentes en *the Growth CI*; y este nuevo índice fue llamado Índice de Competitividad Global (*Global CI*); y tiene como objetivo medir el conjunto de instituciones, políticas y factores que marcan una corriente sostenible y niveles de de prosperidad económica a medio plazo (Acs et al., 2008).

Como indica Sala-i-Martín et al. (2013), para la medición de los distintos pilares y la clasificación de los países por su nivel de desarrollo económico³⁴, GCI utiliza datos estadísticos tales como tasas de escolarización, deuda pública, déficit presupuestarios, y esperanza de vida; que se obtiene a partir de agencias reconocidas a nivel internacional, en particular de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), Fondo Monetario Internacional (IMF) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). Por otra parte, GCI utiliza datos de la encuesta anual WEF realizada a especialistas *Executive Opinion Survey* (EOS) para capturar conceptos que requieren una evaluación más cualitativa o para el que los datos estadísticos comparables internacionalmente no se encuentran disponibles para la totalidad de las economías.

Los datos de las variables para la medición que se propone realizar en esta investigación provienen de *EOS*, que en nuestro caso se trata de variables moderadoras,

³⁴ Tema que ya fue desarrollado en el Capítulo 2 de este documento, donde se explica que tanto *Global CI*, como *GEM*, utilizan las etapas de desarrollo de Porter para determinar los tres subíndices (*factor-driven*; *efficiency-driven*; *innovation-driven*), basados en nuevos pilares.

por lo que en el apartado de las mismas se realizará una descripción del proceso y tratamiento estadístico que GCI realiza de estas encuestas.

A continuación, previo al análisis de la muestra y de las variables específicas, se describe la técnica seleccionada para realizar nuestra medición y la justificación de la elección de la misma.

4.2.3. Técnicas de análisis de datos

En este trabajo se propone aplicar técnicas para datos de panel, con el fin de identificar, los efectos de los diferentes flujos de entrada de FDI en los distintos países latinoamericanos que componen la muestra, respecto a su propensión a generar externalidades en lo que respecta específicamente a la creación de empresas locales.

La elección de la técnica responde a que dicha técnica es la más adecuada por el tipo de estudio que se plantea realizar, ya que, como indica Wooldridge (2009), la técnica de datos de panel (también conocida como datos longitudinales o datos de corte transversal de series de tiempo), se utiliza cuando se dispone de observaciones de un mismo corte seccional para varios períodos de tiempo. A modo de ejemplo, supongamos que tenemos el salario, la educación y el empleo en la historia de un grupo de individuos seguidos durante un período de diez años; o se podría recopilar información, tales como la inversión y los datos financieros, sobre el mismo conjunto de empresas de más de un período de cinco años. Los datos de panel también se pueden recoger para unidades geográficas (países o regiones) para un período de tiempo, que es el caso que nos ocupa en este estudio.

El mismo autor explica, que la característica clave que distingue los datos de panel de los datos de corte transversal es el hecho de que las mismas unidades transversales (las personas, empresas o países) se observan durante un periodo de tiempo dado. A su vez, esta técnica, permite controlar por aquellas variables de los individuos o países que no se pueden observar o medir y que son constantes en el tiempo, como son los factores culturales o características específicas de un país en prácticas comerciales entre empresas, o variables que cambian con el tiempo, pero no a través de las entidades (es decir, políticas nacionales, regulaciones federales, acuerdos internacionales, etc.). Es decir, estas técnicas permiten tener en cuenta la heterogeneidad individual.

Con datos de panel se pueden incluir variables en los diferentes niveles de análisis (es decir, los estudiantes, las escuelas, distritos, estados) lo que hace que sean adecuados para la modelización multinivel o jerárquica. Algunos de los inconvenientes que plantea son cuestiones de recopilación de datos (por ejemplo, toma de muestras, diseño, cobertura), la falta de respuesta en el caso de micro paneles o dependencia de fondo en el caso de la macro paneles (es decir, la correlación entre los países).

Por su parte, una de las mayores ventajas de usar datos de panel en estimaciones econométricas es que aumenta la precisión de la estimación de los parámetros debido al gran número de observaciones utilizadas al combinar datos de corte transversal con los de series de tiempo. Sin embargo, ese beneficio sólo se obtiene si se corrige por cualquier tipo de correlación serial en las observaciones relacionadas con cualquier individuo. En ese tipo de estructura de datos, además, se puede controlar por efectos

individuales no observables, que pudieran causar sesgos en estimaciones con otro tipo de datos.

Las bases de datos de panel se pueden clasificar como: paneles completos (*balanced*) cuando no hay observaciones perdidas para ningún individuo de la muestra (*missing values*): y paneles incompletos (*unbalanced*) cuando algunas unidades o individuos no se observan en algunos períodos. Este último caso es el que se presenta en el presente estudio, ya que por el tipo de análisis y la diversidad de variables y fuentes de datos, existen observaciones que no se han podido obtener. Sin embargo, esto no constituye ningún problema puesto que los estimadores utilizados tienen en cuenta este aspecto de los datos.

Otro aspecto importante a tener en cuenta en esta metodología, es el caso de las variables *dummy*, que se explican a continuación en base a Wooldridge (2009). Muchas de las variables dependientes e independientes en los modelos regresión múltiple son cuantitativas, por ejemplo, salario por hora, años de educación, nivel de ventas de la empresa; entre otras. En cada caso, la magnitud de la variable transmite una información útil. Sin embargo, en muchos trabajos empíricos, también se pueden incorporar factores cualitativos en los modelos de regresión. Los factores cualitativos a menudo vienen en forma de información binaria. En econometría, a estas variables binarias se las llama variables ficticias o *dummy*, aunque este nombre no es especialmente descriptivo. Al definir una variable *dummy*, debemos decidir a qué evento se le asigna el valor uno y al que se le asigna el valor cero.

El respaldo teórico que avala el uso de los modelos para datos de panel para el tipo de estudio que propone esta investigación, es amplísimo, y de algún modo ya ha sido introducido en la revisión teórica de análisis de externalidades de FDI en empresas locales en el tercer capítulo de esta tesis³⁵; y puntualmente, para el caso de la distinción de FDI de origen “étnico” y “no étnico” y su producción de externalidades. Esta técnica ha sido empleada, entre otros, por Wang et al. (2013).

A continuación, realizamos una descripción de la metodología, en base a uno de los más destacados autores en la materia, Greene (2008).

El análisis de datos de panel o longitudinales es uno de los temas más activos e innovadores que conforman el cuerpo de la literatura en econometría, en parte porque los datos de panel proporcionan un entorno particularmente rico para el desarrollo de técnicas de estimación y de resultados teóricos.

Por ejemplo, las estadísticas publicadas por la OCDE contienen numerosas series de desarrollo económico agregados observados anualmente para muchos países. Recientemente, se han construido bases de datos longitudinales que contienen observaciones sobre miles de personas o familias, cada uno observado en varios momentos del tiempo. Otros estudios empíricos, han analizado los datos de series de tiempo en conjuntos de empresas, estados, países o industrias al mismo tiempo. Estos conjuntos de datos proporcionan ricas fuentes de información, que con otras técnicas no pueden medirse.

³⁵ Ver tabla 3.1., del capítulo 3 de esta tesis.

La ventaja fundamental de un estudio de datos de panel respecto a los de corte transversal es que va a permitir el investigador una gran flexibilidad en las diferencias de modelos de comportamiento entre los individuos.

El modelo básico analizado es el siguiente: $y_{it} = x_{it} \beta + z_i \alpha + \varepsilon_{it}$

Hay regresores K en x_{it} , *sin incluir un término constante*. La heterogeneidad, o efecto individual es $z_i \alpha$, donde z_i contiene un término constante y un conjunto de variables individuales o un grupo específico de variables, que pueden ser observados, como la raza, el sexo, la ubicación, y así sucesivamente; o no observados, tales como las características específicas de la familia, la heterogeneidad individual en habilidades o preferencias, y así sucesivamente, todos los cuales son llevados al vector z_i al ser constantes en el tiempo t . Planteado de este modo, este modelo es un modelo de regresión clásico. Si se observa z_i para todos los individuos, entonces, el modelo completo puede ser tratado como un modelo lineal ordinario y que se ajusta por mínimos cuadrados. Los diferentes casos que se deben tener en cuenta son:

- 1. Regresión agrupada:** Si z_i incluye solamente un término constante, entonces, mínimos cuadrados ordinarios proporcionan estimaciones consistentes y eficientes del parámetro α común y el vector β .
- 2. Efectos fijos (*Fixed Effects –FE*):** Si alguna de las variables de z_i no se observa y además se supone que pueden estar correlacionadas con x_{it} , entonces, los estimadores de mínimos cuadrados de β están sesgados y

son inconsistentes como consecuencia de una variable omitida.

Entonces, en este caso, el modelo a estimar es:

$$y_{it} = x_{it} \beta + \alpha_i + \varepsilon_{it},$$

donde $\alpha_i = z_i \alpha$, encarna a todos los efectos inobservables. Este enfoque de efectos fijos asume que α_i es un término constante específico del grupo en el modelo de regresión. Cabe señalar que el término "fijo", como se usa aquí, indica que el término no varía con el tiempo, no que sea estocástico.

- 3. Efectos aleatorios (*Random Effects – RE*):** Si la heterogeneidad individual no observada, se puede suponer que no están correlacionadas con las variables incluidas, entonces el modelo puede ser formulado como:

$$y_{it} = x_{it} \beta + \alpha + u_{it} + \varepsilon_{it},$$

es decir, como un modelo de regresión lineal con un componente de perturbación que puede ser consistentemente, aunque de manera ineficiente, estimado por mínimos cuadrados. La razón de ser de modelo de efectos aleatorios es que, a diferencia del modelo de efectos fijos, la variación a través de entidades se supone que es al azar y no correlacionada con las variables independientes incluidas en el modelo. La distinción fundamental entre los efectos fijos y aleatorios es si el efecto no observado individual encarna elementos que están

correlacionadas con los otros regresores del modelo, y no si estos efectos son estocásticos o no.

Este último modelo puede estimar como un *pooled data* (datos combinados) con MCO (mínimos cuadrados ordinarios), donde el elemento estocástico incluya los RE. Dichos estimadores serían consistentes pero ineficientes. Se pueden usar también los mínimos cuadrados generalizados (GLS), pero es necesario estimar las varianzas de los dos términos aleatorios (α 's y ε 's).

Se supone que las α_i y ε_{it} son realizaciones de procesos estocásticos independientes e idénticamente distribuidos (i.i.d.). Además, como se mencionó, se asume que las α_i no están correlacionados con las x 's. El término constante, μ , se incluye para normalizar los efectos aleatorios y que los mismos tengan media igual a cero. Tres métodos muy utilizados para estimar este modelo son:

1. Los mínimos cuadrados generalizados (GLS) se pueden implantar como MCO en una ecuación transformada y requieren que se estimen las dos varianzas descritas arriba. Para que tengan la propiedad de consistencia se necesita que $N \times T$ tienda a infinito.

2. Estimadores de máxima verosimilitud (ML): Ese estimador se puede utilizar cuando los errores provienen de una distribución normal y asintóticamente es el mismo que el GLS, aunque difiere en muestras finitas. En los ML se obtienen estimadores de las dos varianzas en el mismo procedimiento de maximización.

3. El estimador en las primeras diferencias. Este enfoque elimina la heterogeneidad latente, ya sea el efecto fijo como aleatorio.

Una cuestión importante que hay que abordar cuando se usan datos de panel en regresión lineal es la decisión de qué modelo utilizar: la especificación de FE o la de RE. Para este propósito existen, al menos, dos pruebas. Una utilizar el multiplicador de Lagrange para someter a prueba la hipótesis de que el modelo RE es el apropiado basado en los residuos de una estimación preliminar con los MCO. En ese caso se somete a prueba la H_0 de que la varianza del factor aleatorio es igual a cero, bajo esta hipótesis nula la distribución asintótica de LM (estimadores de máxima verosimilitud) es Chi-cuadrado con un grado de libertad. Ese procedimiento permite discriminar entre los estimadores OLS (con datos mixtos) y el modelo de RE.

Por otro lado, Hausman (1978) desarrolla una prueba estadística para discriminar entre los modelos de RE y de FE, una vez se constata la importancia de controlar por los efectos individuales. En este procedimiento se somete a prueba la hipótesis de que los efectos comunes y las variables independientes del modelo son ortogonales. Para este propósito se comparan las estimaciones de las varianzas usando LSDV (Modelo con variables ordinarias) con los obtenidos con GLS. La idea es que bajo la hipótesis nula las estimaciones por OLS son ineficientes, pero no los GLS. Esa prueba usa la distribución Chi-cuadrado (véase Greene (2008) páginas 206-09).

La prueba de Hausman, es un test de especificación que compara un estimador que se sabe que es consistente bajo la hipótesis nula y la alternativa (el estimador de efectos fijos) con un estimador que es eficiente bajo la hipótesis nula pero ineficiente

bajo la hipótesis alternativa (el estimador de efectos aleatorios). La hipótesis nula es que el estimador de RE es de hecho un estimador eficiente (y constante) de los verdaderos parámetros. Si este es el caso, no debería haber ninguna diferencia sistemática entre los dos estimadores. Si existe una diferencia sistemática en las estimaciones, se tienen razones para dudar de los supuestos en que se basa el estimador eficiente (Stata, 2011).

Para decidir entre efectos fijos o aleatorios se puede realizar esta prueba de Hausman donde la hipótesis nula es que el modelo preferido es el de efectos aleatorios frente a la alternativa de efectos fijos. Se pone a prueba, básicamente, si los efectos individuales están correlacionados con los regresores; la hipótesis nula es que no lo están.

De acuerdo a todas las bases expresadas previamente, se presenta a continuación, la ecuación básica de panel estimada para el estudio que plantea esta investigación, que es la siguiente:

$$\log(\text{TEA}_{it}/1-\text{TEA}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{FDI}_{itp} + \beta_2 \cdot \text{FDI}_{itp} \cdot \text{I}_{it} + \beta_3 \cdot \text{FDI}_{itp} \cdot \text{P}_{it} + \beta_4 \cdot X_{it} + \alpha_t + u_i + \varepsilon_{it}$$

donde, la variable dependiente (TEA_{it}) se ha transformado utilizando una función *logit*, para tener en cuenta de forma apropiada que la variable dependiente es una variable en proporciones (con valores entre 0 y 1). FDI_{itp} es el total de inversión directa extranjera (*Inward FDI*) en el país i por el año t en millones de dólares de EE.UU. constantes, y donde el subíndice p indica si introducimos en el modelo como variable explicativa el FDI total, el FDI “étnico” y FDI “no étnico” ($p = 1, 2, 3$, respectivamente). En particular, en los modelos incluiremos como variable explicativa del FDI o bien el FDI

total o bien el FDI separado en dos tipos: el FDI “étnico” y FDI “no étnico”. La variable I_{it} representa las variables *institucionales públicas*. Esta variable, como variable de interés moderadora, se incluye en nuestras especificaciones interaccionadas con la variable FDI_{itp} . En nuestro caso, para la variable I_{it} hemos utilizado 3 variables distintas: IR (cargas institucionales regulatorias), ICC (cargas institucionales cognitivas), y finalmente ICN (cargas institucionales normativas). Estas tres variables moderadoras relacionadas con cuestiones institucionales públicas, se introducen en el modelo de forma separada así como conjuntamente. La variable P_{it} representa las variables *institucionales privadas*. Como en el caso de las variables institucionales públicas, esta variable moderadora, se introduce en nuestras especificaciones interaccionadas con la variable FDI_{itp} . En nuestro caso, para la variable P_{it} hemos utilizado dos variables distintas: Instituciones privadas (IP) y la variable comportamientos éticos empresariales (EE). Para el vector de las variables de control, X_{it} , utilizadas para reafirmar características de los países, utilizaremos tanto el crecimiento de PIB como el PIB *per cápita* en dólares constantes. Las variables α_t y u_i captan el efecto del tiempo y los efectos individuales. Finalmente, ε_{it} es el término de error aleatorio.

Mientras que es posible usar el método de mínimos cuadrados ordinarios (*ordinary least squares – OLS*) en los datos de corte transversal agrupados, este no es el método más adecuado para nuestro caso, porque nuestra muestra contiene observaciones de países que se repiten en el tiempo, que pueden dar lugar a autocorrelación y heteroscedasticidad dentro de los países. Para evitar los potenciales problemas de OLS, se han usado los métodos de estimación para datos de panel en su lugar. Para la elección de los modelos de efectos fijos y aleatorios se ha usado el test de

Hausman para todos los modelos (las tablas con los resultados se presentan en el capítulo siguiente).

4.3. Análisis de la muestra y tratamiento de variables

A continuación, se analiza la muestra en términos de su aplicación a las distintas variables que se pretenden medir. Para ello, se realizará un análisis de cada variable según sea ésta dependiente, independiente, moderadora o de control (de acuerdo al modelo empírico presentado en el capítulo tres) y en cada caso se hará referencia a la muestra, particularmente, en relación a la disponibilidad de datos en el horizonte temporal.

4.3.1. Variable dependiente

Para analizar el nivel total de actividad emprendedora del país de acogida, se utiliza la información en base al *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM; Reynolds et al., 2005); siendo este un Proyecto que además de sus propias encuestas y bases de datos, contiene información elaborada por varias Organizaciones [e.g., the *World Trade Organization* (WTO), the *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), the *United Nations* (UN), and *Eurostat*] que publican también estadísticas internacionales comparadas de muchos de los países pero sin relacionarlas específicamente con entrepreneurship; Este aspecto es cubierto por GEM³⁶, por lo que

³⁶ A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden las empresas pequeñas y nuevas, el GEM estudia las características de las personas –individuos– con respecto al comienzo y gestación de un negocio. Esto diferencia al GEM de otras bases de datos, muchas de las cuales recopilan información sobre la inscripción o constitución formal de nuevas empresas (Amorós, 2011).

GEM constituye una gran herramienta para la medición que se propone, ya que virtualmente no se cuenta con una comparación oficial de estadísticas de esta envergadura específicamente relacionadas con *new ventures* (Acs, & Amorós, 2008; Acs, Desai, & Hessels, 2008; De Clercq et al., 2008).

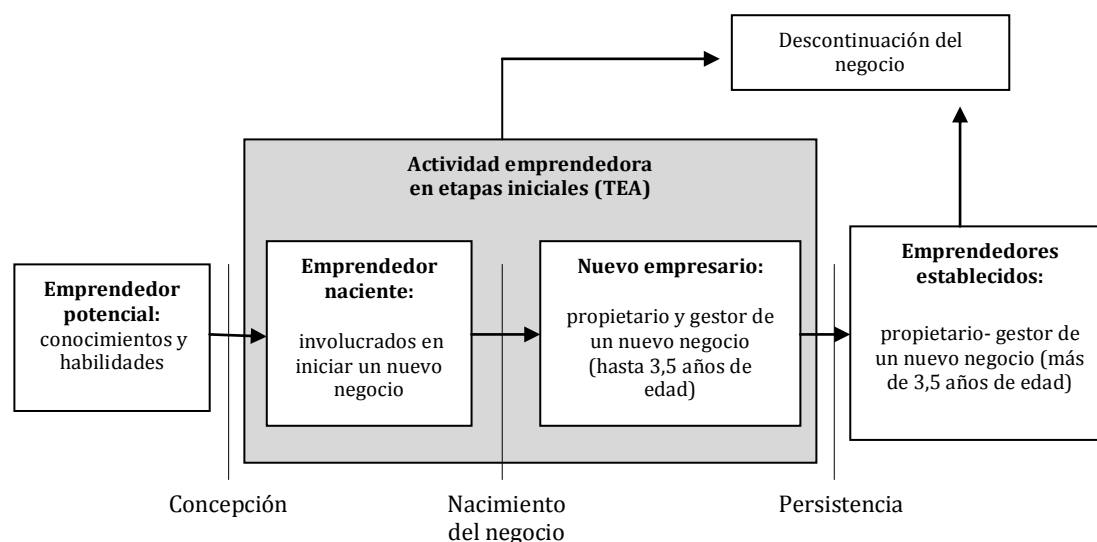
En el proyecto GEM, se estudian las fases en las que se combinan las primeras etapas de la actividad emprendedora (emprendedores nacientes) y la etapa inmediatamente posterior de inicio de las nuevas firmas (dueño de un nuevo negocio). Considerando ambas, esta fase es denominada como primera etapa de la actividad emprendedora “*early-stage entrepreneurial activity*” (TEA)³⁷.

Dentro de este contexto, la recolección de datos del GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor y mira a la persona a partir del momento en el que compromete recursos para iniciar un negocio del cual tiene la expectativa de ser dueño (emprendedor naciente); cuando ya es dueño y dirige un nuevo negocio y ha pagado salarios por más de tres meses, pero por no más de 42 meses (dueño de un nuevo negocio); y cuando es dueño y dirige un negocio establecido que ha estado en operación por más de 42 meses (dueño de negocios establecidos); y este punto de corte de 42 meses ha sido definido por medio de una combinación de fundamentos teóricos y operativos (Amorós, 2011). En la figura 4.1., se presenta un diagrama que permite visualizar el ciclo de vida del proceso emprendedor, que fue presentado como proceso

³⁷ Las siglas TEA originalmente expresaron “*total entrepreneurial activity*”. Aquí, la palabra “total” tenía la intención de capturar la colección “total” de las nuevas actividades de la empresa, incluyendo agricultura. Luego de sugerencias de importantes autores en la materia, para que también las actividades de las nuevas empresas establecidas fuese capturada en la medición, la palabra “*early-stage*” es usualmente incluida en la descripción de la sigla TEA y en sus mediciones sin haber sido alterada desde 2001. Para un completo análisis de las medidas y metodología del Proyecto GEM, ver (Reynolds et al., 2005) y www.gemconsortium.org

completo en el capítulo 2, y que se simplifica y detalla en este punto para hacer hincapié en la variable TEA, que es la variable dependiente que se plantea medir.

Figura 4. 1. El proceso emprendedor detallado y las definiciones operativas del GEM



Fuente: Amorós (2011) & Kelly et al. (2011)

En esta figura, se puede observar claramente que la suma de los emprendimientos nacientes y las de los nuevos negocios es lo que el GEM denomina TEA, y es el indicador que representa la variable dependiente de esta investigación. Como también surge de la figura, en la medición de TEA no se incluyen los dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses, y son clasificados como dueños de negocios establecidos. Sus negocios han sobrevivido al denominado valle de la muerte y han dejado de ser nuevos (Amorós, 2011).

El *Global Entrepreneurship Monitor* está estructurado de tal manera que los datos se recogen en un informe anual base (utilizando las Encuestas de población adulta-APS)³⁸, para las cuales cabe destacar:

- Han mostrado una variación de los países participantes a través de los años,
- Han sido testigos de una evolución de las partidas incluidas en el cuestionario, en particular de las encuestas de 1999 y 2000 que no son plenamente comparables con las encuestas de 2001 en adelante,
- Se incluyó un conjunto consistente de elementos a partir de 2001 en adelante,
- Se adoptó un procedimiento más rígido y que abarcaba una mayor recogida sistemática de datos que dio crecimiento al proyecto.

Como los conjuntos de datos APS crecieron en tamaño durante los años (de alrededor de 20.000 casos en 1999 a más de 160.000 en 2009, 2010 y 2011), tuvo sentido combinar todos los datos a nivel individual en un archivo de datos único para facilitar un análisis en profundidad, y en particular, para (i) estudiar los patrones en el tiempo (y entre países) desde un único conjunto de datos, y (ii) analizar determinados tipos / características de las actitudes empresariales, actividades y aspiraciones para el que un solo año de los datos se traduciría en una muestra demasiado pequeña.

Se presenta a continuación la tabla 4.1., los países participantes del proyecto GEM desde el año 2001 al 2011, y que forman parte de la muestra para nuestra investigación, cuya selección ya ha sido explicada y justificada previamente³⁹.

³⁸ En GEM se las identifica por las siglas APS (*Adult Population Surveys*).

Tabla 4. 1. Número de Encuestas por países incluidos en la muestra

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	1992	1999	2004	2003	2008	2007	2018	2031	2008	2001	2000
Chile		2016	1992		1997	2007	4008	2000	5000	7195	7195
Colombia						2001	2102	2001	2055	11029	10374
Costa Rica										2003	
Rep. Dominicana							2081	2019	2007		
Ecuador				2010				2142	2200	2077	
Guatemala									2190	2285	2398
México	2014	1002			2011	2015		2605		2605	2511
Panamá									2000		2000
Perú				2007		1997	2000	2052	2021	2108	2010
Uruguay						1997	200	2027	2001	2034	2074
Venezuela			2000		2000		1794		1693		2000
TOTALES	4006	5017	5996	6020	8016	12024	14203	16877	23175	33337	32562

Fuente: GEM Manual⁴⁰

Como explica Amorós (2011), la Encuesta a la Población Adulta se lleva a cabo para un mínimo de 2000 adultos, entre 18 y 64 años, para cada país. Los individuos son entrevistados vía telefónica, cara a cara o una combinación de ambos, principalmente durante los meses de mayo a agosto de cada año. En esta encuesta se hacen preguntas precisas acerca de la participación en –y la actitud hacia– el emprendimiento. Esta encuesta entrega los datos con los que se analizan en profundidad los elementos que tienen relación directa con las actitudes, las actividades y las aspiraciones emprendedoras de las personas a nivel nacional, situando a los diferentes países dentro de este contexto internacional.

³⁹ Para un análisis de la totalidad de países y muestras de cada uno de ellos a través del tiempo, así como para una revisión más completa de las explicaciones que se brindan en este apartado sobre el diseño metodológico que utiliza el proyecto GEM, se puede consultar *GEM Manual* en www.gemconsortium.org

⁴⁰ Los datos incluidos en la base de datos pública de varios años excluye los tres años más recientes. Por ejemplo, en enero de 2013 se han agregado los datos que abarcan 2009. Los miembros del equipo Nacional GEM tienen acceso a los datos excluyendo el año más reciente (para ellos se pusieron a disposición los datos a nivel individual de 2010 en Enero 2012). Los investigadores que desean utilizar los datos más recientes de GEM deben ponerse en contacto con miembros del proyecto para producir trabajos conjuntos (Amorós, 2011).

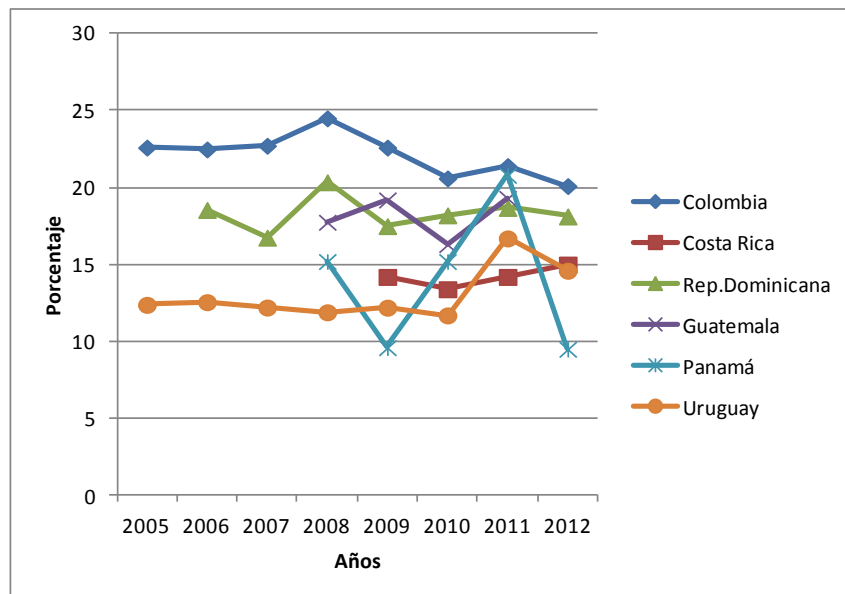
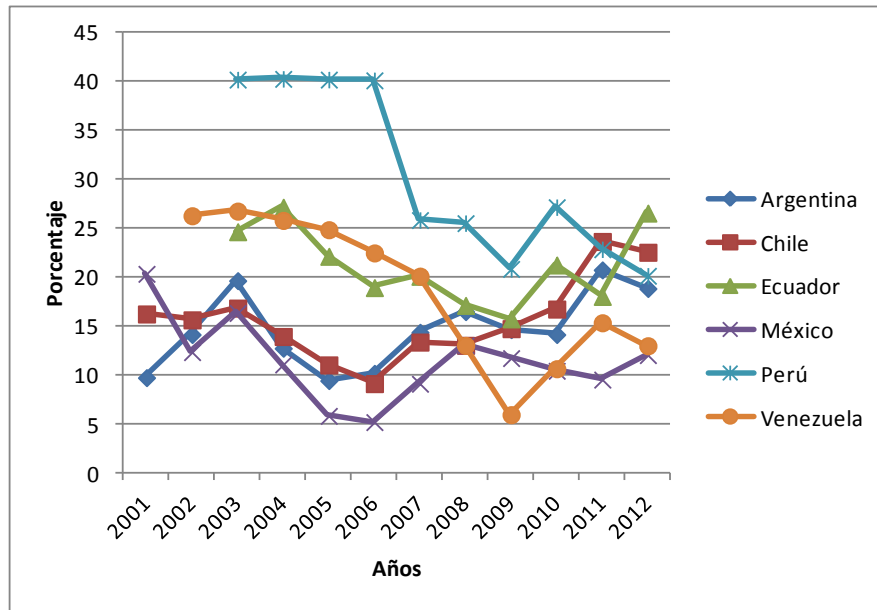
Como puede observarse en la tabla 4.1., es evidente el crecimiento tanto de países que se incorporaron al proyecto GEM como el crecimiento en las cantidades de encuestas que se están realizando; que si bien se observan casos que evolucionan particularmente en estos últimos años, como lo son el de Colombia y Chile, la participación es creciente. En base a estas encuestas, el proyecto GEM realiza un estudio detallado en el paquete informático SPSS (que es el que posee la restricción de tres años para el acceso a la información pública como ha sido reseñado), pero a su vez, brinda una base de datos pública de los que ha considerado los “principales indicadores para el proyecto GEM”.

Siendo TEA uno de los indicadores más reconocidos del proyecto GEM (Amorós, 2011), incluso siendo considerado el indicador central (Xavier et al., 2013), no se presentan restricciones para la obtención de su medición, por lo que se ha podido obtener los datos de TEA actualizados hasta el año 2012.

Se presentan a continuación en forma gráfica la evolución de TEA a través del tiempo y por países, en base a los datos que han sido utilizados para realizar la medición⁴¹. Se ha dividido en dos gráficos al sólo efecto de lograr una mejor visualización de las tendencias, ya que tratándose de 12 países, en este tipo de gráficos no se podría apreciar correctamente.

⁴¹ A modo de aplicación de algún criterio para los fines gráficos, se decidió agrupar los países de acuerdo a su antigüedad en la realización de las mediciones de TEA; pero deben ser considerados como un único gráfico para los fines prácticos y descriptivos.

Gráfico 4. 1. Evolución de TEA de países incluidos en la muestra



Fuente: Elaboración propia⁴²

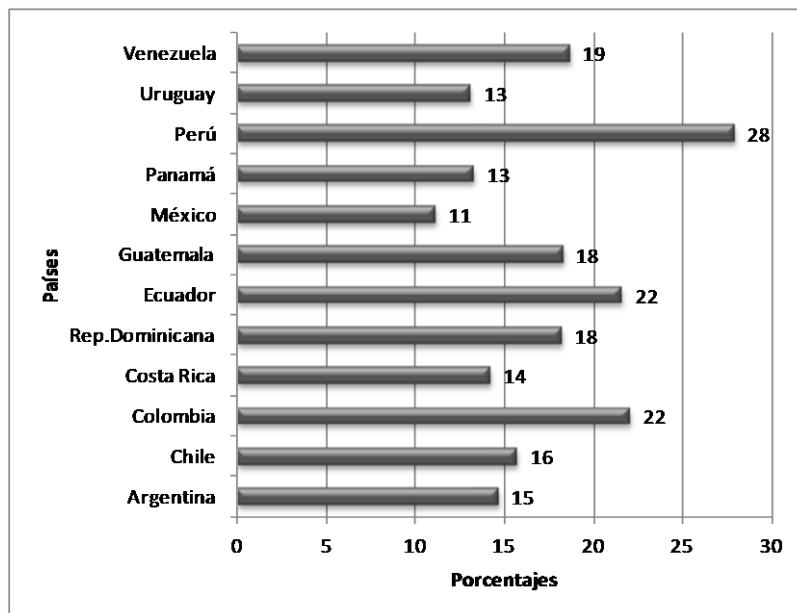
Como ya ha sido mencionado en capítulos anteriores, y se puede observar en el gráfico, los países latinoamericanos muestran una importante propensión al

⁴² De acuerdo a los datos del indicador TEA obtenido de la base de datos del proyecto GEM.

emprendimiento, presentando, obviamente, variaciones propias, tanto entre países como en el horizonte temporal. También puede observarse claramente, y algunos autores lo destacan, como el caso de Perú se presenta como el país con mayor propensión a la creación de nuevas empresas y México como el país de la región donde esta propensión es menor (Amorós, 2011).

En el gráfico 4.2., se muestra la evolución temporal y por países, que es el modo en que los datos han sido utilizados en esta investigación para la medición de la variable dependiente. También se presenta a continuación un gráfico basado en los promedios de TEA de cada uno de los países que compone la muestra, que puede permitir una observación comparada de la tasa promedio de TEA entre estos países.

Gráfico 4. 2. TEA promedio por países de la muestra



Fuente: Elaboración propia

En este gráfico se puede observar un rango bastante concentrado de los valores promedios que registra la tasa TEA en los países de la muestra, con la marcada tendencia señalada para el caso de Perú en un extremo y México en el otro.

Resulta importante considerar, a su vez, lo que señala Amorós (2011), respecto a que la metodología GEM sitúa a los países de Latinoamérica con altas tasas de detección de oportunidades y también de actividad emprendedora en etapas iniciales. Agregando, que en comparación con las tasas promedio de economías basadas en la eficiencia y también con las de los países orientados a la innovación, las tasas promedio de la actividad emprendedora en etapas iniciales en la región latinoamericana son significativamente más altas. Por ejemplo, algunos índices de actividad emprendedora en Perú o en Bolivia fueron alrededor de 25% desde 2005 hasta 2008.

Consideramos importante destacar en este punto, que en esta investigación se analiza la variable de la actividad emprendedora en etapas iniciales, sin profundizar en otros aspectos, que reconocemos, son de gran importancia, como el dinamismo en *entrepreneurship*; las situaciones que determinan la creación de nuevas empresas (necesidad / oportunidad); las cuestiones de género, entre otras; de las cuáles GEM brinda profunda e importante información, pero consideramos que podrán ser analizadas en estudios posteriores, ya que, analizarlas en esta tesis podría diluir o quitar el énfasis de las otras cuestiones que se plantean estudiar.

4.3.2. Variables independientes

Para la medición de la variable independiente, que en nuestro caso es información sobre ingresos de FDI de cada uno de los países que componen la muestra objeto de análisis, así como el estudio pormenorizado de FDI respecto al de origen español (para poder discriminarlo como se propone entre FDI de origen “étnico” y “no étnico”); se ha utilizado la información de la base de datos principal de *Foreign Direct Investment database the United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), y del *World Bank*, en el caso puntual de *inward* FDI total (Bengoa et al., 2003; Meyer et al., 2009; Trevino et al, 2008; entre otros); y para el cálculo de la medición discriminada de FDI de origen español específicamente, se han utilizado los informes de “*La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*” de CEPAL (2003-2012)⁴³.

Para el caso de ingreso de FDI total, se realizó un análisis por países y por años, de todas las bases de datos mencionadas con el fin de contrastar los datos, observándose plena coincidencia entre ellos, contando en este caso con la totalidad de los datos para los años comprendidos entre 2000 y 2011 para los doce países de la muestra, y agregando datos del año 1999 para el caso de Argentina y Chile, por ser los que poseían información sobre TEA cercana al año 2000, lo que permitió incrementar el número de mediciones de la variable.

Posteriormente, para la medición de FDI de origen español, tras analizar las posibles bases de datos nacionales, de los países de la muestra; como también,

⁴³ La totalidad de las cantidades de inversión extranjera (datos estadísticos sobre FDI) son expresados en dólares corrientes de Estados Unidos, tal y como se presenta la información de la CEPAL.

internacionales en general y españolas en particular; se decidió recabar los datos de los informes anuales de FDI de CEPAL⁴⁴, por dos motivos fundamentales, (i) por poseer información consolidada y unificada de una fuente reconocida internacionalmente y, (ii) por contar con información procesada por equipos altamente cualificados en tratamiento de información estadística en la región latinoamericana. De este modo, hemos considerado que se podrán evitar errores e inconsistencias que pueden surgir, tanto de tipo operativas dada la gran cantidad de datos y fuentes que se deben contrastar; como de las que surgen de las mismas fuentes nacionales de cada país de la muestra, que por las mismas fallas institucionales pueden tener sesgos. Por ello, se ha considerado, que equipos de expertos en la materia y en la región, sin lugar a dudas, han de dilucidar, considerar y resolver estas cuestiones más adecuadamente.

A modo de introducción general, consideramos importante tener en cuenta que, según indica el informe de CEPAL (2012), en 2011, la región latinoamericana recibió 153.991 millones de dólares de inversión extranjera directa, un 28% más que en 2010. Este es el segundo año consecutivo de crecimiento, tras la caída propiciada por la crisis financiera internacional en 2009. Asimismo, fue la región del mundo donde más crecieron las entradas de FDI y su participación en las entradas mundiales de FDI alcanzó un 10%. La mayoría de los países de América del Sur aumentaron las entradas de FDI, alcanzando algunas cifras históricas como en los casos de Chile (17.299 millones de dólares), Colombia (13.234 millones de dólares) y Uruguay (2.528 millones

⁴⁴ CEPAL (2012:66) destaca que “un aspecto que debe tenerse en cuenta en el análisis de FDI es que las estadísticas son imprecisas y presentan inconsistencias entre los países y entre las instituciones que las recopilan y publican”. A su vez, en otro apartado indica, que la información estadística de las corrientes de FDI adolece de diversos problemas e inconsistencias que hacen difícil su comparación internacional. Esto se asocia a distintos factores, como la creciente complejidad de las operaciones financieras de las empresas transnacionales, las diferentes metodologías de medición y grados de cobertura en los distintos países, la existencia de paraísos fiscales y la imposibilidad de separar FDI entre inversiones en nueva planta y fusiones y adquisiciones, entre otros.

de dólares). Mientras que México presentó ingresos de FDI inferiores de un 6%. Sin embargo, Centroamérica, como región, registró un crecimiento del 36%, impulsado por proyectos de inversión en el sector de recursos naturales.

A su vez, se puede decir que el sector minero ha mostrado gran dinamismo en los últimos años y una activa participación de las MNEs. Los marcos regulatorios en este sector han sido relativamente estables y han garantizado reglas de juego favorables para las nuevas inversiones que, junto con la dinámica de los precios, han incrementado los niveles de rentabilidad. Sin embargo, esto plantea un importante debate sobre las rentas de los recursos naturales en la región y sobre las políticas nacionales respecto al manejo de los recursos renovables.

En términos generales, se puede mencionar, que el positivo desempeño económico de la región latinoamericana, ha fortalecido las estrategias de búsqueda de mercados nacionales y regionales de manufacturas por parte de las transnacionales europeas⁴⁵. Asimismo, la apreciación de varias monedas latinoamericanas respecto del dólar ha aumentado el poder adquisitivo de la población, lo que unido al crecimiento de la clase media ha creado significativas oportunidades de negocios para empresas con una estrategia de búsqueda de mercados locales y regionales de manufacturas. Esta estrategia se observa en diversos sectores de manufacturas, especialmente en el sector automovilístico, los alimentos y bebidas, la electrónica, los productos químicos, la siderurgia y el tabaco.

⁴⁵ Son relativamente pocas las inversiones europeas en la región que se insertan realmente bajo un esquema de búsqueda de bajo coste. Otra de las características distintivas de las inversiones europeas manufactureras en la región respecto de inversiones de otros países es su orientación hacia las inversiones de nueva planta (*greenfield*).

De lo anterior, también se puede deducir el incremento que se está produciendo en la región respecto a otras áreas de servicios relacionadas, como es el caso de los servicios de logística⁴⁶, medios de comunicación y servicios financieros.

Se ha realizado esta introducción con el objetivo de reflejar la tendencia y la importancia, que en materia de inversiones está representando la región, si bien nuestro análisis se centra en la última década; de la que a su vez, es importante destacar, que en especial en el período más reciente, se han convertido los países de las economías emergentes en general, en los que mayor atracción de FDI han generado, con más del 50% del total mundial (CEPAL, 2011). Esto reafirma la importancia y necesidad de estudios en estas economías, especialmente por la complejidad y el reciente desarrollo de mejores estadísticas para abordarlos.

Las cantidades de las inversiones españolas en la región latinoamericana se han reducido considerablemente en los últimos años (esto se puede observar claramente en la tabla 4.2. que se detalla a continuación, donde se discrimina FDI en “étnico” y “no étnico”). No obstante, esto no significó el abandono de las operaciones en la región y las empresas han mantenido posiciones de liderazgo en sectores de servicios y extractivos.

⁴⁶ La gran empresa multinacional alemana DHL tiene una amplia presencia en la región; y el cambio en el panorama mundial la ha llevado a una fuerte reestructuración, disminuyendo considerablemente sus proyectos en Europa y aumentando sus inversiones en regiones como Latinoamérica debido a sus buenas perspectivas de crecimiento para los próximos años.

Aunque existen diferentes situaciones para cada sector y empresa, las operaciones de las grandes empresas españolas en la región están siendo positivas, lo que constituye un aspecto relevante dado el actual contexto económico mundial y el de España en particular⁴⁷. Más aun, las perspectivas de inversión de las grandes empresas españolas en la región son muy halagüeñas y se espera que el peso de América Latina y el Caribe en sus operaciones continúe aumentando (IE Business School, 2012).

A continuación, se presentan dos tablas con los valores promedios de inversión extranjera en cada uno de los países de la muestra, con el único fin de describir los datos de la variable independiente, discriminado a su vez, en las tres mediciones que se plantean para esta variable. Sin embargo, es preciso aclarar, que al procesar los datos por medio de la técnica de datos de panel, no se han utilizado los promedios, sino que la medición se ha realizado para cada año con los totales anuales de cada uno de los países. Esos datos no se detallan para cada año por su extensión.

⁴⁷ Ejemplos claros en este sentido, pueden observarse en empresas como Telefónica que obtuvo en 2010 ingresos operacionales antes de depreciaciones y amortizaciones (OIBDA) por 22.000 millones de dólares, de los cuales el 60% provino de operaciones en la región. Asimismo, sus operaciones en América Latina tuvieron un margen de OIBDA del 53%, mientras que en sus operaciones en España y el resto de Europa ese porcentaje fue del 45% y el 26%, respectivamente. También el caso de los bancos Santander y BBVA cuyos ingresos operacionales en la región contribuyeron al 54% y 48% del total, respectivamente; y para el caso de Endesa fueron del 50% (CEPAL, 2012).

Tabla 4. 2. Promedio de ingresos de FDI total para los países de la muestra*

<i>País</i>	<i>FDI Total</i>	<i>Período</i>
ARGENTINA	5152,86	1999 - 2011
CHILE	7868,49	1999 - 2011
COLOMBIA	5556,18	2000 - 2011
COSTA RICA	1037,17	2000 - 2011
DOMINICANA REP.	1338,11	2000 - 2011
ECUADOR	682,83	2000 - 2011
GUATEMALA	469,14	2000 - 2011
MEXICO	23467,87	2000 - 2011
PANAMÁ	1178,68	2000 - 2011
PERÚ	3107,96	2000 - 2011
URUGUAY	890,88	2000 - 2011
VENEZUELA	1504,90	2000 - 2011

*En millones de dólares norteamericanos

Tabla 4. 3. Promedio de ingresos de FDI “étnico” y “no étnico” para los países de la muestra*

<i>País</i>	<i>FDI Étnico</i>	<i>FDI no Étnico</i>	<i>Período</i>
ARGENTINA	1405,91	3718,02	1999 - 2011
CHILE	1126,20	6742,29	1999 - 2011
COLOMBIA	265,50	5257,98	2000 - 2011
COSTA RICA	22,30	1014,87	2000 - 2011
DOMINICANA REP.	199,20	1137,61	2000 - 2011
ECUADOR	46,70	653,33	2000 - 2011
GUATEMALA	56,80	582,94	2005 - 2011
MEXICO	3685,70	19782,17	2000 - 2011
PANAMÁ	155,30	1023,38	2000 - 2009
PERÚ	164,75	2064,13	2000 - 2007
URUGUAY	116,17	1047,36	2005 - 2009
VENEZUELA	169,11	1815,23	2000 - 2008

*En millones de dólares norteamericanos

Fuente: Elaboración Propia

Se debe tener en cuenta, que la totalidad de los importes de FDI presentados en las tablas 4.2. y 4.3., se encuentran expresados en dólares estadounidenses corrientes convertidos a dólares internacionales, donde un dólar internacional tiene el mismo poder de compra sobre el PIB de un país, cualquiera que sea el poder que ese mismo dólar tiene en Estados Unidos⁴⁸.

A su vez, en este punto, cabe señalar que las series de datos expresados en términos corrientes están influenciadas por la inflación. Las series constantes, en cambio, se usan para medir el crecimiento real. Por este motivo, para eliminar los efectos de la inflación debido a variaciones en el tipo de cambio a lo largo del tiempo, al momento de calcular los datos de panel, se ha decidido deflactar el volumen de inversión directa en el extranjero usando el tipo de cambio constante del año 2011. Para el cálculo se han utilizado las bases de cuentas nacionales del Banco Mundial y los datos de cuentas nacionales de la OCDE (*World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files*); que definen que el deflactor implícito del PIB es la proporción del PIB en la actual moneda local al PIB en moneda local constante (el año base varía según el país)⁴⁹.

Por su parte, para el caso de la inversión extranjera española discriminada en los países de la muestra, prácticamente en su totalidad, los datos fueron obtenidos de los informes de CEPAL (2012), por lo que se encuentran a valores corrientes al año 2011 (como se indica en el propio informe), y a los cuáles se les aplicó el mismo tratamiento que se indica en el final del párrafo anterior.

⁴⁸ Siguiendo la definición de *World Bank's World Development Indicators database 2012*.

⁴⁹ Para consultar tanto los indicadores utilizados como ampliar información sobre el tema se puede consultar <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.DEFL.ZS>

El análisis de la variable independiente, se presenta brevemente en este capítulo de diseño metodológico, ya que, una descripción detallada de la misma se realiza en el capítulo siguiente, previo al análisis de los resultados de la investigación.

A modo de introducción, respecto a la composición de los valores promedios de FDI, presentados en las tablas 4.2. y 4.3., se pueden señalar las siguientes características, tanto para el caso de la inversión española como para la de otros orígenes, respecto a los sectores receptores de la inversión que se describen en CEPAL (2012):

La estrategia de búsqueda de materias primas se da principalmente en la Comunidad Andina y Argentina (hidrocarburos y minería), en Chile (minería) y Trinidad y Tobago (petróleo y gas). La búsqueda de mercados predomina en los países más grandes de la región. En lo que respecta a bienes, los principales ejemplos son la industria automotriz en el Mercosur y la de alimentos, bebidas y tabaco en Argentina, Brasil y México. En el sector de los servicios se destacan finanzas, telecomunicaciones, comercio minorista e infraestructura energética en diversos países, especialmente en América del Sur. Por su parte la estrategia de búsqueda de eficiencia está concentrada en México (industria automotriz, electrónica y de prendas de vestir) y en la Cuenca del Caribe (prendas de vestir).

Por su parte, en esta década, la mayoría de las inversiones de MNEs españolas, fueron destinadas a servicios como energía, telecomunicaciones, infraestructura y banca, y a las industrias extractivas de petróleo y gas; con la particular característica que

el proceso estuvo liderado por un reducido número de empresas⁵⁰; siendo Brasil, México, Chile y Argentina, los países de mayor preferencia como destino de la misma⁵¹.

Esta información, que contiene características de la variable independiente, será ampliada y detallada, en el capítulo siguiente, para ser posteriormente analizada junto a los resultados de la investigación.

A continuación, se presenta la descripción de las variables moderadoras y de control, que completan el modelo planteado.

4.3.3. Variables moderadoras

Como surge del modelo general de la investigación, presentado en el capítulo tres, se analiza el efecto moderador que ejercen los contextos institucionales, público y privado, respectivamente, sobre la propensión de FDI para producir externalidades respecto a la creación de empresas en Latinoamérica.

⁵⁰ Una característica de la inversión española en la región es su concentración. Se estima que Telefónica, Endesa, Repsol, Iberdrola y los bancos Santander y BBVA son responsables del 95% del total de la inversión española en la región.

⁵¹ Entre 2000 y 2010, el 86% de la IED española en la región se dirigió a los servicios. Este proceso, iniciado en los años noventa, llevó a las grandes empresas españolas —medianas en el ámbito europeo y mundial— a adoptar una activa estrategia de expansión internacional destinada a elevar su competitividad y evitar así una adquisición no deseada por parte de sus competidores europeos. Para ello, utilizaron los cuantiosos excedentes generados en el mercado local gracias a su monopolio natural en algunos sectores y la favorable situación existente en los mercados bursátiles que le permitía conseguir capitales para financiar ambiciosos planes de expansión.

A continuación se presenta por separado la descripción de las fuentes y el tratamiento de las variables que han sido utilizados para la medición de la interacción de las variables moderadoras.

4.3.3.1. Contexto institucional público

En el caso del contexto institucional público, tras analizar diversos trabajos empíricos y diferentes posiciones de los autores que se han especializado en la temática de externalidades de FDI en contextos locales y su marcada relación con la teoría institucional (De Clercq et al., 2008; Meyer et al. 2009; Trevino et al., 2008; Tan et al., 2011; Wang et al., 2013); así como la revisión de tantos otros artículos que utilizan variables del contexto institucional para otras mediciones, pero que igualmente podían ser aplicables para el modelo de esta investigación; se acotó el análisis a la relación puntual de FDI con *entrepreneurship*, así como a la decisión de contar con datos obtenidos de una fuente especializada en la temática de creación de empresas, y en lo posible que ofreciera información de expertos.

En síntesis, se ha tomado la decisión de incorporar variables moderadoras del contexto institucional público, sin recurrir a fuentes objetivas de datos macroeconómicos de los países de la muestra, sino que se pretende analizar su efecto moderador en lo específicamente referido a *entrepreneurship*, y respondiendo a un estudio diferenciado sobre los tres pilares de la teoría institucional, que han sido argumentados, como lo son los aspectos regulatorios, cognitivos y normativos.

Para ello, siguiendo una propuesta para este tipo de medición respecto a *entrepreneurship* de De Clercq et al. (2010), que propone el uso de las bases de datos de GEM, en sus encuestas a expertos, se ha adoptado esta fuente (subjetiva), que ofrece a su vez bases concretas para su división en los tres pilares.

A continuación, se describen los aspectos que consideramos fundamentales a tener en cuenta, sobre la obtención y el diseño de esta información del proyecto GEM.

La Encuesta Nacional de Expertos (NES, por sus siglas en inglés) es más de tipo cualitativa, ya que recoge información de las condiciones del marco emprendedor; es decir, el contexto emprendedor en el país. Esta es una encuesta de percepción que se realiza a un mínimo de 36 personas que son catalogadas como expertos ya sea porque tienen un amplio conocimiento del contexto emprendedor del país o bien, porque son emprendedores de gran trayectoria que han “vivido en carne propia” el proceso emprendedor (Amorós, 2011:5).

Este cuestionario evalúa las opiniones de los expertos nacionales en ese medio ambiente institucional con respecto a *entrepreneurship*, con preguntas estandarizadas y escalas de medición validados (Reynolds et al., 2005). El grupo de expertos del país representan una gama considerable de antecedentes y conocimientos, y las construcciones de varios elementos ofrecen niveles de fiabilidad consistente con los estándares actuales de ciencias sociales (Reynolds et al., 2005).

Se se puede observar en forma esquemática el marco metodológico que utiliza el proyecto GEM para la obtención de la información de los grupos de expertos. Se

presenta a continuación, en la figura 4.2., como se encuentra estructurado el diseño de estos cuestionarios (para realizar las encuestas NES), con las principales especificaciones que se deben tener en cuenta al considerar los datos obtenidos de las mismas.

Figura 4. 2. Estructura del cuestionario de la encuesta NES

Parte 1: Parte del cuestionario cerrado:
Incluye un amplio grupo de bloques cada uno de 6, 5 ó 4 declaraciones dedicadas a diversas condiciones del marco empresarial y a otros temas. Valorado en las escalas de <i>Likert</i> de 5 puntos. Tasa Escalas de 1=completamente falso a 5=totalmente cierto
Parte 2: Parte terminada del cuestionario abierto
Informe de los expertos de 3 limitaciones y 3 apoyos detectados por ellos en sus países/regiones hacia entrepreneurship, y 3 recomendaciones para mejorar las condiciones nacionales o regionales del marco empresarial
Parte 3: Antecedentes sociales y profesionales
Expertos dan las características demográficas, además de formación académica y profesional y su experiencia sobre los diferentes tipos de empresas. Otros detalles son agregados por GEM, al igual que la zona de la que provienen los especialistas

Fuente: Manual GEM (2012)

Las preguntas puntuales que han sido escogidas de las encuestas de expertos de GEM para la realización de nuestras mediciones, se encuentran formuladas en detalle en el Anexo I de esta tesis, y en lo que respecta a sus valores y características, se detallan a continuación. El tratamiento y las fuentes para la obtención de datos para la medición del contexto institucional público para la creación de empresas, ha sido el seguido por De Clercq et al. (2010).

Se ha medido la dimensión reguladora del entorno institucional de un país como el promedio anual de los resultados (para cada año desde 2001-2009) en relación con siete preguntas del cuestionario de expertos del GEM que evalúan la fiabilidad y la eficacia de regulaciones de un país con respecto a la creación y crecimiento de las empresas (alfa = .855; véase el Anexo I). Las preguntas originales están redactadas de tal manera que los valores más altos reflejan una menor carga regulatoria (Reynolds et al, 2005.); se reversaron entonces las variables para esta medición, basado también en De Clercq et al. (2010). Estos autores, para validar la elección de esta medida de la carga regulatoria, calcularon su correlación con una medida alternativa procedente del Banco Mundial de la base de datos de “facilidad para hacer negocios” (*Ease of Doing Business data set*), que capta el tiempo requerido para registrar una nueva empresa con el gobierno, y obtuvieron una correlación positiva de 0,531 ($p < 0,05$)⁵².

Para la medición del entorno institucional cognitivo de un país, se ha medido el promedio anual de los resultados (para cada año desde 2001 - 2009) de las cinco preguntas del Cuestionario de expertos del GEM que evalúan la capacidad de la población del país a iniciar o gestionar un nuevo negocio (alfa = .711; véase el Anexo I). Las preguntas originales están redactados de tal manera que los valores más altos reflejan una carga cognitiva inferior (Reynolds et al, 2005.); se reversaron entonces las variables para esta medición. Para validar esta medida, al igual que en el caso anterior, De Clercq et al., (2010), calcularon su correlación con otro puntaje compuesto, basado

⁵² En De Clercq et al. (2010), se indica que, investigaciones previas reconocen que las cargas regulatorias que encuentran los nuevos negocios van más allá de los procesos de registro formales y que, en muchos países, la nueva actividad empresarial a menudo no implica ningún tipo de registro formal (Minniti et al, 2006; Reynolds et al, 2005.). La medida de varios elementos basados en GEM es fiable (alfa = .925) y captura el dominio del contenido regulador de un país a lo largo de diferentes sub-dimensiones, mejor que cualquiera de los ítems mencionados en *Ease of Doing Business database* del Banco Mundial. Medidas compuestas combinando cualquiera de los elementos proporcionado por el Banco Mundial como las relativas al tiempo, los procedimientos, el coste y los requisitos de capital mínimo para registrar una nueva empresa formalmente, dan coeficientes de fiabilidad muy bajos.

en el cuestionario de expertos de GEM, que evalúa la fortaleza del sistema educativo de un país de con respecto a la actividad empresarial (Reynolds et al., 2005); y encontraron una correlación negativa de -0.564 ($p < 0,01$).

Para la medición del aspecto institucional *normativo* de un país, se ha medido el promedio anual de los resultados (para cada año desde 2001 - 2009) de las cinco preguntas del Cuestionario de expertos del GEM en cinco preguntas sobre la medida en que el espíritu empresarial es una elección de carrera adecuada ($\alpha = 0,904$; véase el Anexo I). Las preguntas originales están redactadas de tal manera que los valores más altos reflejan una carga normativa inferior (Reynolds et al, 2005.); se reversaron entonces las variables para esta medición. Para validar esta medida, al igual que en caso anterior, De Clercq et al., (2010), calcularon su correlación con una pregunta de la Encuesta de Población Adulta del GEM: “*En su país, la mayoría de la gente considera el inicio de un nuevo negocio como una opción de carrera deseable*”; y encontraron una correlación negativa de -0,572 ($p < 0,05$).

A continuación, en la tabla 4.4., se presentan los valores promedios para el grupo de preguntas que han sido seleccionadas de la base de datos de GEM – NES.

Tabla 4. 4. Variables del contexto institucional público para la creación de empresas

Países de la muestra	Aspecto Regulatorio (preg. 1-7)	Aspecto cognitivo (preg. 1-5)	Aspecto Normativo (preg. 1-5)
Argentina	1,66	2,68	3,09
Chile	2,44	2,42	3,47
Colombia	2,29	2,48	3,78
Costa Rica			
Rep. Dominicana	2,25	2,52	3,95
Ecuador	2,00	2,38	3,29
Guatemala	2,04	2,46	3,27
Mexico	2,12	2,56	3,41
Panamá	2,92	2,32	3,50
Perú	2,04	2,62	3,39
Uruguay	2,20	2,22	2,57
Venezuela	1,65	2,32	3,42

Fuente: Elaboración propia

Los valores promedio tienen sólo la finalidad de mostrar una aproximación de los datos obtenidos, pero se debe tener en cuenta, que para las mediciones de esta investigación, han sido utilizados la totalidad de los datos para cada país y por cada año por separado de los que se ha tenido datos disponibles.

Como puede observarse, el único país de la muestra para el que no ha sido posible obtener datos para esta variable es el caso de Costa Rica, porque se ha tenido la limitación de contar con información de esta variable para todos los países hasta el 2009 (los motivos ya fueron oportunamente explicados); y los equipos de GEM para este país comenzaron a reportar informes con posterioridad a esa fecha.

A continuación, se realiza la descripción del entorno institucional privado, que es el otro efecto moderador que se propone estudiar.

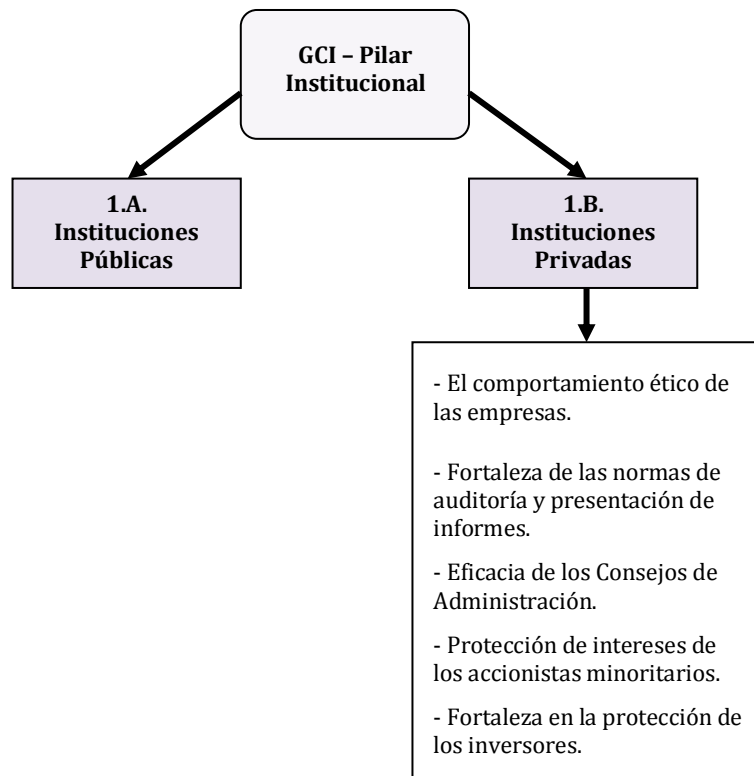
4.3.3.2. Contexto institucional privado

Para el análisis del contexto institucional privado, al igual que para en el caso del resto de las variables, se analizaron las posibles fuentes secundarias de información. Estudiando las bases más adecuadas para el tipo de medición que se pretende realizar, y considerando que como se ha explicado, se trata de una temática de reciente desarrollo y los trabajos empíricos son muy escasos, se encontraron las bases de datos del *Global Competitive Index* (GCI), como las más adecuadas. En especial, porque al igual que en el caso de las variables que miden las instituciones públicas, el objetivo era contar con una fuente de datos de expertos, en lugar de datos a nivel macroeconómicos objetivos de cada país.

Los datos del contexto institucional privado de GCI, han sido utilizados en trabajos como los de Ekici et al. (2012); al igual que el análisis de competitividad de los países que se realiza en el *Global Competitive Report* utiliza estos índices (Sala-i-Martin, 2011; 2012).

A continuación en la figura 4.3., se presenta un esquema de los ítems que son medidos por el GCI, donde se incluyen los que se refieren a las instituciones privadas, porque son las que se usan para nuestra medición.

Figura 4. 3. Pilares institucionales del GCI



Fuente: Elaboración propia en base a GCI

En el marco institucional privado, se han detallado cada una de las variables que son medidas por este índice de competitividad global. Las preguntas puntuales, se encuentran detalladas en el Anexo II de esta tesis, donde se detallan los puntos de escala *likert* y el criterio de medición para cada una de ellas.

Los datos para este estudio provienen del gran conjunto de datos de la Red de Competitividad Global del Foro Económico Mundial. La red, que cuenta con 150 socios

en todo el mundo, recoge datos de dos fuentes principales: (1) indicadores de estándares internacionales (como el PIB) y (2) la Encuesta de Opinión Ejecutiva (EOS)⁵³.

Los datos utilizados en este estudio provienen de una parte de la EOS, para los indicadores: (1) comportamiento ético de las empresas, (2) Fortaleza de las normas de auditoría y presentación de informes, (3) Eficacia de los consejos de administración y (4) protección de los intereses de los accionistas minoritarios; mientras que en el caso del último indicador (5) Fortaleza en la protección de los inversionistas, la fuente es el Banco Mundial (ver detalle en Anexo II).

Por su parte, en lo referido a la medición de las prácticas éticas corporativas, teniendo en cuenta que es una temática que cobra interés de manera creciente y sostenida, se están desarrollando bases para su medición, pero a los efectos de las mediciones más adecuadas de acuerdo a las bases teóricas planteadas por esta investigación, se han adoptado las que están incluidas dentro de las mediciones que GCI realiza para las instituciones públicas.

Las prácticas éticas corporativas, son medidas en base a la siguiente descripción:
¿Cómo compararía la ética empresarial (comportamiento ético en las relaciones con los funcionarios públicos, los políticos, y otras empresas) de las empresas de su país con los de otros países del mundo? [1 = entre las peores del mundo, 7 = entre las mejores del mundo].

⁵³ Para ampliar información detallada sobre la metodología y características de la encuesta a expertos de WEF consultar <http://www.weforum.org>

Los valores promedio de las variables de Instituciones privadas y comportamientos éticos empresariales, se presentan a continuación en la tabla 4.5. Al igual que en el caso del apartado anterior, se han calculado en promedios por países, a modo de aproximación de los datos concretos aplicados al estudio, que se explican a continuación.

Tabla 4. 5. Variables del contexto institucional privado

Países de la muestra	Instituciones Privadas	Prácticas éticas Corporativas
Argentina	3,62	3,29
Chile	5,33	5,45
Colombia	4,32	4,03
Costa Rica	4,59	4,72
Rep. Dominicana	3,68	3,39
Ecuador	3,58	3,37
Guatemala	4,03	3,94
Mexico	4,19	3,89
Panamá	4,36	4,11
Perú	4,23	3,78
Uruguay	4,67	5,01
Venezuela	3,38	3,10

Fuente: Elaboración propia en base a datos de GCI

Se debe tener en cuenta, que los datos de estas variables, que se han utilizado para los cálculos concretos de esta investigación, incluyen cada año desde el año 2006 hasta el año 2012, tanto para las variables que miden las instituciones privadas en general, como la que mide los comportamientos éticos empresariales, contando con la

totalidad de los datos comprendidos entre esos años y para todos los países de la muestra.

4.3.4. Variables de control

Para dar cuenta de las explicaciones alternativas para las diferencias entre países con respecto a la nueva actividad empresarial, incluimos algunas variables de control.

Investigaciones anteriores revelan una relación entre la tasa de crecimiento de la producción y el nivel de actividad de nuevas empresas en los países (Carrée, Van Stel, Thurik, y Wennekers, 2002). Por lo tanto, controlamos la tasa anual de crecimiento de un país del producto interno bruto (PIB), lo que refleja el crecimiento de la producción interna, extraído de la base de datos del Banco Mundial, indicadores del desarrollo mundial (WDI), expresado en dólares estadounidenses convertido a dólares internacionales que usa las tasas de poder de paridad de compra, donde un dólar internacional tiene el mismo poder de compra sobre el PIB de un país, cualquiera que sea el poder que ese mismo dólar tiene en Estados Unidos, de la base de datos de *World Bank's World Development Indicators database 2012*.

En base a la misma base de datos, controlamos la tasa de desarrollo de un país, por medio del PIB PPP *per capita* a precios corrientes internacionales (GDP PPP *per capita, current international \$*): es el Producto Interno Bruto convertido a dólares internacionales y utiliza las tasas de poder de paridad de compra, dividido por la población del país correspondiente.

Aunque se debe tomar en consideración que el uso de técnicas para datos de panel, permite realizar controles parciales ya que, los efectos fijos por país y los efectos de tiempo están capturando, por lo menos, parte del tamaño de mercado y nivel de desarrollo de las diferentes naciones. En base a esto, la técnica permite en todas las especificaciones controlar por la heterogeneidad entre países a través de variables *dummy* país y, además, controlar por la heterogeneidad inobservable utilizando estimadores para datos de panel.

4.4. Conclusiones

A continuación, se presenta una tabla resumen de las variables relacionadas con las hipótesis que se proponen contrastar, más que en términos de conclusiones, se presenta a modo de síntesis de las variables, las fuentes y los autores de referencia. Para luego en el capítulo siguiente, realizar el análisis y discusión de los resultados.

Tabla 4. 6. Resumen de variables del estudio

Hipótesis	VARIABLES	TIPO	FUENTES	AUTORES DE REFERENCIA
H 1.	<i>Inward</i> FDI total	Objetiva	FDI medido a precios constantes en US dólares del año 2011, reportado (1) (2), de cada uno de los países objeto de estudio y discriminado por país de origen del mismo (CEPAL, 1999-2012) (3).	Meyer, & Sinani, (2009).
	FDI de origen “étnico”	Objetiva		Wang, Tse, & Yim, (2012)
	FDI de origen “no étnico”	Objetiva		De Clercq, Hessels, & Van Stel (2008).
H2 a.	Carga Regulatoria	Subjetiva	Siete preguntas (NES) de cinco puntos de medición (escala <i>Likert</i>) del Proyecto GEM (4). (Anexo I)	De Clercq, Danis, & Dakhli, (2010)
H2 b.	Carga Cognitiva	Subjetiva	Cinco preguntas (NES) de cinco puntos de medición (escala <i>Likert</i>) del Proyecto GEM (4). (Anexo I)	De Clercq, Danis, & Dakhli, (2010).
H2 c.	Carga normativa	Subjetiva	Cinco preguntas (NES) de cinco puntos de medición (escala <i>Likert</i>) del Proyecto GEM (4). (Anexo I)	De Clercq, Danis, & Dakhli, (2010).
H3 a.	Instituciones Privadas	Subjetiva	Cinco variables de Instituciones Privadas de GCI (5); que incluyen EBOF (Ética Corporativa), con siete puntos de medición (escala <i>Likert</i>). Encuesta a expertos	Sala-i-Martín (2012; 2013)
H3 b.	Prácticas Éticas Corporativas			Ekici et al. (2012)

(1) *World Bank’s World Development Indicators.*

(2) *Foreign Direct Investment database the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).*

(3) *CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)- Naciones Unidas.*

(4) *GEM (Global Entrepreneurship Monitor) – NES Survey*

(5) *Global Competitive Index.*

FUENTE: Elaboración propia.

CAPÍTULO 5

Análisis y discusión de resultados

5.1. Introducción

En el presente capítulo se presenta el estudio empírico de nuestra investigación, que permitirá contrastar las hipótesis derivadas de la revisión teórica realizada en los capítulos 2 y 3, y completadas e integradas en el capítulo 4.

En el segundo epígrafe de este capítulo, con carácter exploratorio y propuesto como análisis previo a la presentación y discusión de resultados, se presentan las tendencias y características de la inversión extranjera (total y separada entre étnica y no étnica) por países. Esta información, pretende realizar una primera aproximación al comportamiento diferenciado de la FDI en cada uno de los países de la muestra, y a su vez, incorporar y detallar evidencias sobre la composición de la misma. Esta información servirá como base para inferir explicaciones derivadas de los resultados, especialmente para las especificaciones que se presentan como aportación en esta investigación, de las cuáles se tienen escasos o nulos antecedentes, como es el caso de FDI de origen “étnico” y “no étnico” en Latinoamérica.

En el tercer apartado, se describen los análisis estadísticos que permiten contrastar las hipótesis planteadas en el capítulo 3, y se presentan los resultados de la estimación de los modelos de datos panel. A continuación, se procede a realizar un análisis pormenorizado de los resultados obtenidos; y finalmente, se presenta un esquema donde se sintetizan de las hipótesis planteadas y sus resultados.

5.2. Consideraciones previas al análisis de los resultados

Por el tipo de análisis que se plantea en esta investigación, es importante destacar algunos aspectos relevantes que han caracterizado los ingresos de FDI en la región latinoamericana en estos últimos años, ya que lo que se propone analizar en esta tesis son los efectos *spillover* derivado de los mismos.

Entre las particularidades, se encuentran las relacionadas con la composición del FDI en materia de división de las inversiones en los distintos sectores receptores⁵⁴. Si bien se asume en esta investigación, que por las limitaciones estadísticas de las fuentes de datos secundarios, no se realizará la medición concreta en este sentido, que permita explicar no sólo la FDI en términos de volumen sino de calidad, se propone combinar la información y análisis de los expertos (disponible en los informes de FDI de CEPAL), con los resultados de esta investigación. Esto nos permitirá inferir, algunas conclusiones sobre el impacto de las estrategias de las MNEs en la región; y también, arrojar luz sobre las posibles causas de los impactos diferenciados que surjan de las mediciones de FDI de origen “étnico” como “no étnico”.

Como se ha señalado previamente, el mayor inversor en la región han sido los Estados Unidos, seguido por la Unión Europea; y actualmente se observa un destacado crecimiento de las inversiones procedentes de China. Pero en el caso concreto de nuestra investigación, y referido a la última década, podemos resaltar, que a los países de la Unión Europea que han liderado tradicionalmente las inversiones en la región

⁵⁴ Por falta de disposición de estadísticas fiables y completas, no se incluye en esta investigación la medición de sectores receptores de FDI, si bien hemos obtenido datos de sectores por países (que son descriptos en el capítulo siguiente), la referencia a los mismos se hará en forma teórica, o basada en opiniones y datos de expertos, en base a los informes de FDI de CEPAL.

(Reino Unido, Francia y Alemania) se sumaron más tarde España y Portugal; siendo estas últimas las que iniciaron su proceso de transnacionalización más tarde y utilizaron a Latinoamérica como su principal plataforma de expansión (Dunning, 2002; CEPAL, 2002). De hecho España⁵⁵, llevó a cabo una agresiva internacionalización a partir de los años noventa, aumentando su acervo de FDI en el exterior con relación a su PIB de un 3% en 1990 a un 20% en 2000 y a cerca del 47% en 2010 (CEPAL, 2012).

Esto último, también pone de manifiesto, la importancia de mayores análisis sobre la inversión española en la región, que permitan entender la dinámica que presenta, y realizar aportes para que tanto empresas como comunidades puedan beneficiarse.

Respecto a la inversión española, se hace aquí una breve descripción de las principales características que ha presentado en la región latinoamericana, ya que posteriormente, se realizará un análisis de los países de la muestra, en el que se presentarán los datos utilizados para las mediciones de esta investigación para cada uno de ellos. En el caso de FDI de origen “étnico” no se hará una referencia particular para cada uno, sino que esta introducción servirá de base para delinear las decisiones de inversión de las MNEs españolas en cada uno de esos países, y las subregiones a las que ellos pertenecen; ya que en muchos casos las estrategias se encuentran relacionadas con este aspecto.

⁵⁵ El posicionamiento de las empresas españolas comienza en los años noventa, a partir de los amplios procesos de privatización que ofrecieron a las empresas españolas una oportunidad que respondía a las necesidades planteadas por los nuevos patrones de competencia debido a su incorporación a la Unión Europea (CEPAL, 2002). Así, las empresas españolas adquirieron muchos de los activos más valorados en la región y desplazaron a algunos de los mayores operadores globales en servicios e infraestructura. Rápidamente, España se convirtió en la segunda fuente de FDI en la región, detrás de los Estados Unidos.

Respecto a la inversión española en Latinoamérica, que tuvo su auge en la década de los años noventa, conviene tener en cuenta algunas consideraciones. Las oportunidades de inversión en cualquier economía son decrecientes, de forma que, el atractivo de la inversión en el exterior parece estar correlacionado con la pérdida de atractivo de la inversión en la economía nacional (Delgado, Ramírez, & Espitia, 1999). Los mismos autores, señalan que esto sucedió con las empresas españolas, que si bien, contemplaban la inversión exterior como una alternativa factible de rentabilidad, buscaban expandir su ámbito de negocios hacia economías donde aprovechar las ventajas que se estaban agotando en la economía nacional.

A su vez, en el estudio empírico realizado por los autores, hallaron evidencias que indican que una de las características más destacadas de estos proyectos de inversión extranjera española, fue el alto grado de concentración en tres niveles: el geográfico (Iberoamérica y Unión Europea), el sectorial (sectores petroquímico, comercial y financiero), y el económico, donde destacan que Iberoamérica recibe más del 57 por 100 de la inversión total.

Hasta comienzos de 2000 las inversiones españolas tuvieron como principal destino la región latinoamericana. Sin embargo, el comienzo de la década fue turbulento para estas empresas. La crisis política y económica de Argentina, afectó duramente a las empresas que operaban en los subsectores de servicios. Esto contribuyó, junto a factores propios del proceso de conformación de la Unión Europea, a que el foco de las inversiones españolas se trasladara hacia otros países de ese bloque.

De hecho, las empresas que se incorporaron en los años noventa mantuvieron su posicionamiento a través de concesiones. Durante esa década el modo de ingreso en la región fue a través de adquisiciones en cooperación o en consorcios compartidos, mientras que en la década de 2000 predominaron las adquisiciones en forma autónoma (CEPAL, 2012)

En Latinoamérica, destacan las inversiones en el área de la construcción, por parte de varias empresas europeas, principalmente españolas, como Sacyr Vallehermoso, Acciona, ACS y Ferrovial, que han establecido sus operaciones en la región. Las significativas oportunidades de negocios y los amplios planes de concesiones en la región han impulsado a estas empresas españolas a establecer operaciones y compensar así la situación del sector de la construcción en su mercado de origen, incluso a través de adquisiciones. Esto se refleja especialmente en el caso de concesiones viales con operaciones importantes, particularmente en Chile, Brasil y Costa Rica.

El caso de la empresa española Repsol, una de las mayores empresas europeas en el sector de hidrocarburos, es representativo, ya que opera en 14 países de la región y su proceso de internacionalización ha estado muy orientado hacia América Latina y el Caribe (el 46% de sus utilidades en 2010 provino de actividades en la región)⁵⁶.

A continuación, se procede al análisis por países, y se realiza una descripción de la situación general respecto a la inversión extranjera, así como, la relación de las

⁵⁶ Cabe señalar además que Repsol, debido a su experiencia en el manejo de estructuras monopolísticas, tuvo una estrategia centrada en la adquisición de empresas con una posición dominante (CEPAL, 2000).

estrategias adoptadas por las MNEs en cada una de esas economías⁵⁷. Esto último, se relaciona con lo que se ha argumentado en esta tesis sobre la importancia de las mismas respecto a la calidad de FDI para propiciar externalidades, y su relación con FDI de origen “étnico” y “no étnico”.

Comenzando por el caso de **Argentina**, existen evidencias de que son varias las características que se conjugan para considerar a este país atractivo para las inversiones extranjeras, tanto las que se relacionan a estrategias de las MNEs orientadas a búsqueda de mercado, por tratarse de una de las más importantes economías de la región; como en lo que respecta a recursos naturales, en los que el país ocupa en muchos casos los primeros puestos en exportaciones mundiales; e incluso en las estrategias referidas a búsqueda de eficiencia, debido a que posee un sistema educativo bastante desarrollado. Sin embargo, su inestabilidad institucional y en materia de regulaciones, ha conducido a diferentes fluctuaciones en los ingresos de FDI tanto de origen “étnico”, como “no étnico”⁵⁸.

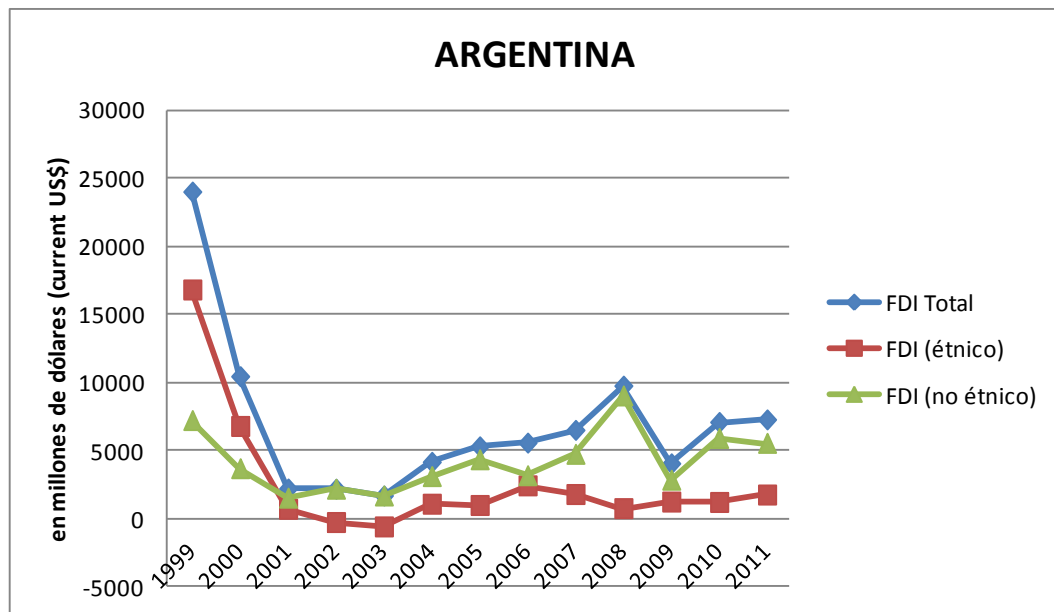
En lo que respecta al análisis y particularidades de los sectores receptores de la FDI destacan los siguientes. Sectores como el de hidrocarburos, minerales y recursos naturales en general son muy atractivos en esta economía, así como el de las materias primas en general, alimentos y bebidas. También lo ha sido para el sector de cosméticos, donde se han desarrollado significativos proyectos *greenfield*. Por su parte, en el sector de comunicaciones y logística, se observa la presencia de inversiones

⁵⁷ El breve análisis de cada una de las economías, así como los datos en los que se basan los gráficos, han sido obtenidos de los informes de FDI de CEPAL (2000-2012) y UNCTAD (que se encuentran citados), por lo que, a los efectos de no ser reiterativos, no se citará la fuente bibliográfica en cada uno de los análisis por países.

⁵⁸ La crisis económica de 2001 en este país, cambió las perspectivas y las decisiones de inversión, sumado a procesos posteriores de nacionalizaciones y cambios regulatorios arbitrarios.

relacionadas con centros de atención al cliente con base en Argentina para cubrir entornos regionales.

Gráfico 5. 1. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico” en Argentina



Fuente: Elaboración propia⁵⁹

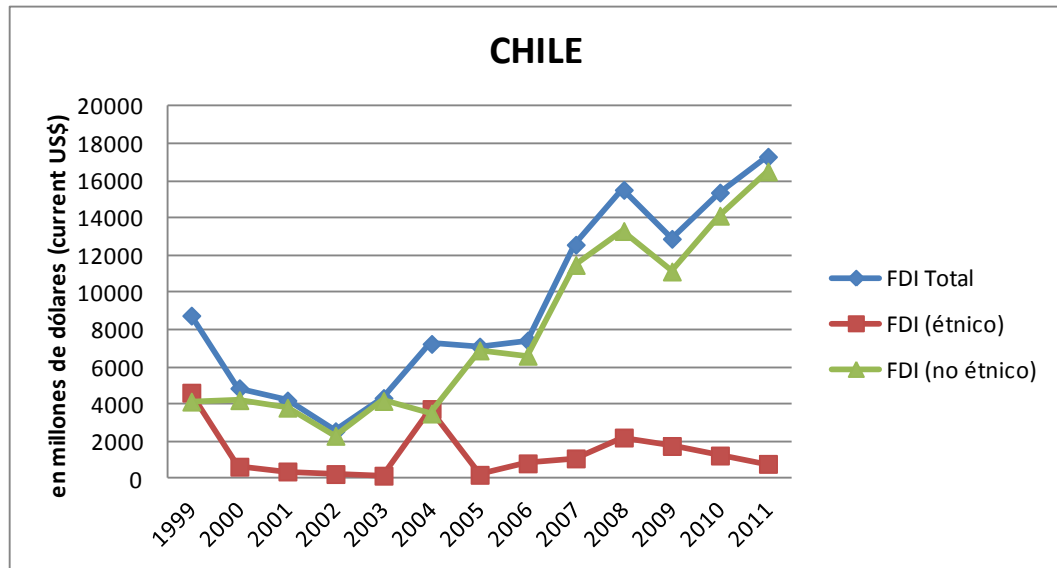
Como se observa en el gráfico, las inversiones de las MNEs españolas fueron superiores a las de otros países para el caso de **Argentina** hasta el año 2001, situación que comenzó a revertirse a partir de ese momento, presentando fluctuaciones generales desde entonces, con una marcada tendencia a la baja, que incluye algunos períodos de desinversión y otros de recuperación, pero sin volver a alcanzar los altos niveles de los años noventa.

⁵⁹ Todos los gráficos por países están elaborado en base a los datos estadísticos con los que se han realizado las mediciones de esta investigación.

En el caso de **Chile**, por su parte, al igual que en el resto de las economías de América del Sur, han predominado las inversiones en servicios y recursos naturales, y particularmente en este país, en lo que respecta al sector de la minería. Asimismo, la dinámica y el desarrollo que está presentando la economía chilena, desde hace años de forma sostenida, se ve reflejada en los niveles de atracción de FDI en prácticamente todos los sectores.

Se incluyen en esta dinámica los sectores relacionados con la I+D, con importantes incentivos para las inversiones en proyectos de desarrollo tecnológico e innovación, propiciados por destacados programas gubernamentales y privados; contando este país con un importante avance en materia educativa y de capacitación técnica; así como la integración de su economía por medio de diversos tratados de libre comercio con prácticamente todas las economías del mundo.

Gráfico 5. 2. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Chile



Fuente: Elaboración propia

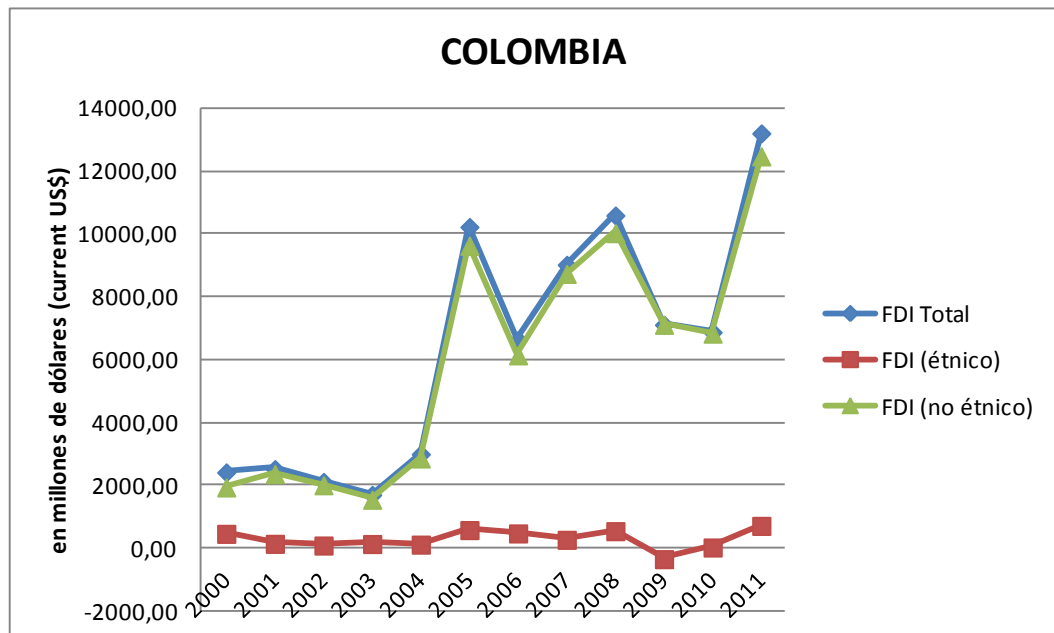
Se puede observar la tendencia creciente de los ingresos de FDI total y de origen “no étnico” en **Chile**, desde el comienzo de la década, que en gran medida puede estar explicada tanto por los aspectos antes mencionados, a los que se han sumado condiciones de gran estabilidad institucional y políticas estratégicas nacionales

Analizando otra de las economías de la muestra, como lo es el caso de **Colombia**, se observa que las inversiones en hidrocarburos han mostrado mayor dinamismo en este país, constituyéndose en una de las economías de mayor apertura de FDI en este sector⁶⁰. El sector minero, también muestra un gran auge, contando entre otros proyectos, con la mayor mina a cielo abierto de carbón del mundo (Cerrejón).

⁶⁰ Entre 2005 y 2010 el 30% de FDI en Colombia se destinó al sector petrolero.

Asimismo, la economía colombiana muestra un gran dinamismo en sectores de servicios (que como se ha indicado es un patrón que se refleja en general para todas las economías de América del Sur). En el caso particular de esta economía, por ser una de las de mayor tamaño de la región, sumado a su crecimiento económico y el mayor poder adquisitivo de una creciente clase media, se convierte en atractivo para atraer FDI de variados orígenes.

Gráfico 5. 3. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Colombia



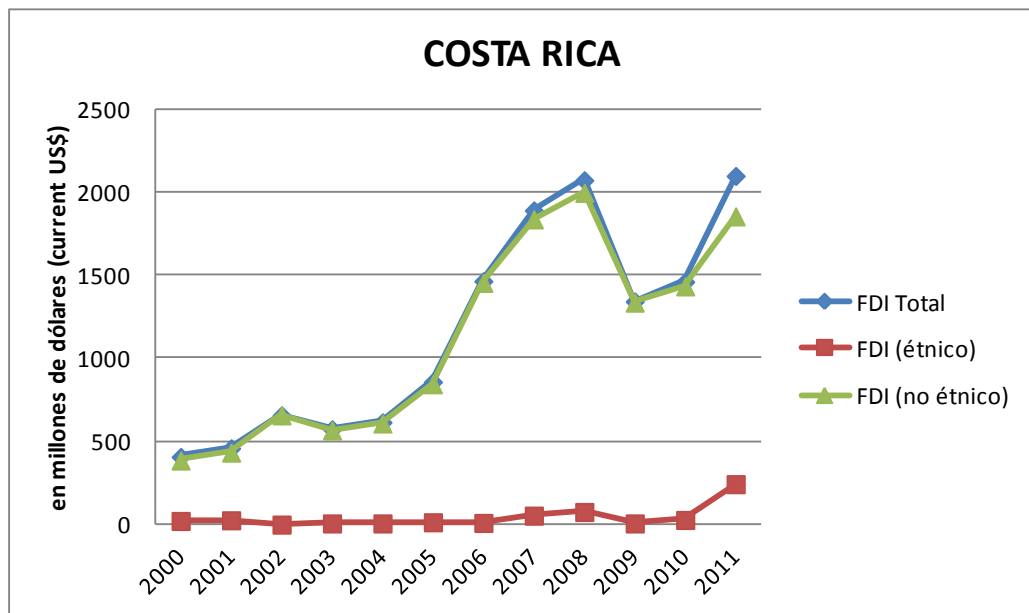
Fuente: Elaboración propia

A su vez, un importante hecho a destacar en la evolución de las inversiones en Colombia, es que ya forma parte de los países de la región que ha firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo que aumenta su potencial y atractivo para las MNEs que operen en su territorio, no sólo en lo que se refiere al

acceso a otros mercados, sino también, en lo que respecta a mejores condiciones comerciales y regulatorias.

Otra de las economías que forman la muestra, es **Costa Rica**, que muestra avances significativos y con ello mayores atracciones de inversión. Como se ha destacado, el sector de construcción e infraestructura se encuentran en auge, y especialmente en el caso de concesiones viales. A esto hay que añadir desarrollos recientes de proyectos en recursos naturales en toda la región de América Central de la que forma parte.

Gráfico 5. 4. Evolución FDI total, FDI “étnico” y FDI “no étnico” en Costa Rica



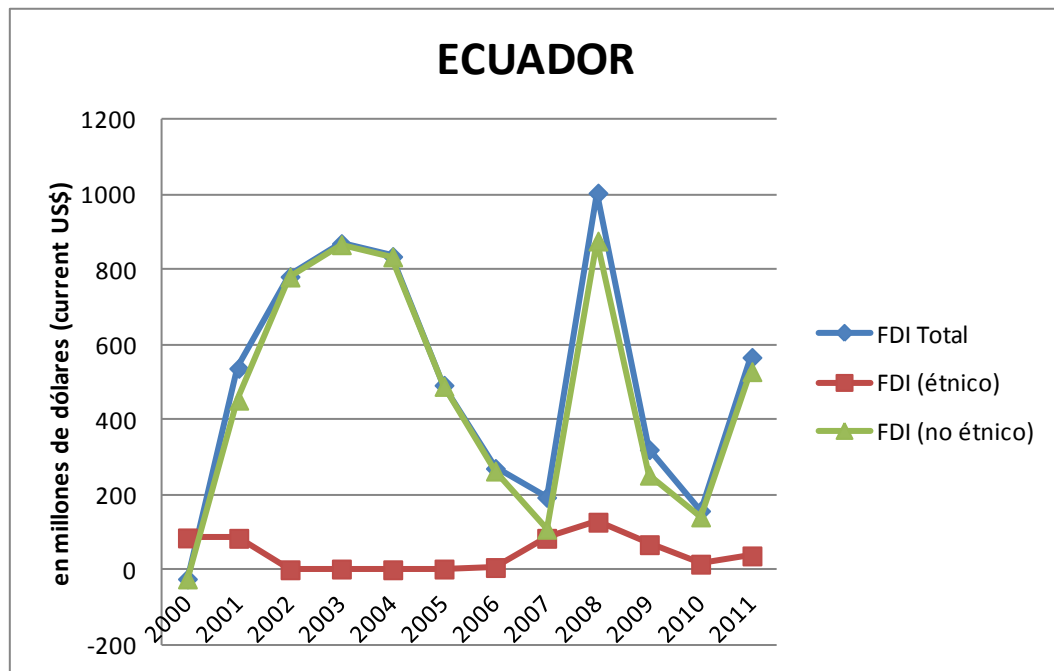
Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el gráfico, a partir del año 2004, comienza una marcada tendencia creciente de inversiones. En el caso de inversiones de origen español, éstas han sido muy escasas en ese país, pero comienzan a incrementarse. Analizando los sectores⁶¹ que conforman la inversión en **Costa Rica**, se observa que el 50% lo constituyen servicios, y recursos naturales e industria presentan porcentajes que rondan el 10%, estando el resto destinado a otros sectores, de los que no se cuenta con información detallada.

Se propone a continuación, analizar el caso de **Ecuador**, que presenta características de variabilidad a través del tiempo. Esto puede observarse tanto en términos de inversión como de desinversión. En lo que respecta a los sectores receptores de FDI la tendencia es marcada, exactamente el 50% de las inversiones han sido destinadas a recursos naturales, siendo el sector servicios el que le sigue con 37% y el resto a manufacturas.

⁶¹ Cuando se brinda información discriminada por sectores de destino de FDI por países en este apartado, se debe tener en cuenta, que ha sido obtenida de los mismos Informes de FDI de CEPAL que se han citado. Estos datos se presentan en estos informes discriminados por país, por sector y por año; por lo que para nuestro estudio se han realizado las mediciones para obtener los porcentajes de la totalidad de los años de estudio. Si bien, en este estudio, una de las pretensiones era realizar también la medición de FDI por Sectores, y obtener así información en términos cuantitativos, para realizar mayores aportaciones sobre las estrategias de las MNEs en la región, no se pudo realizar por la falta de datos y por la información incompleta por sectores.

Gráfico 5. 5. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Ecuador

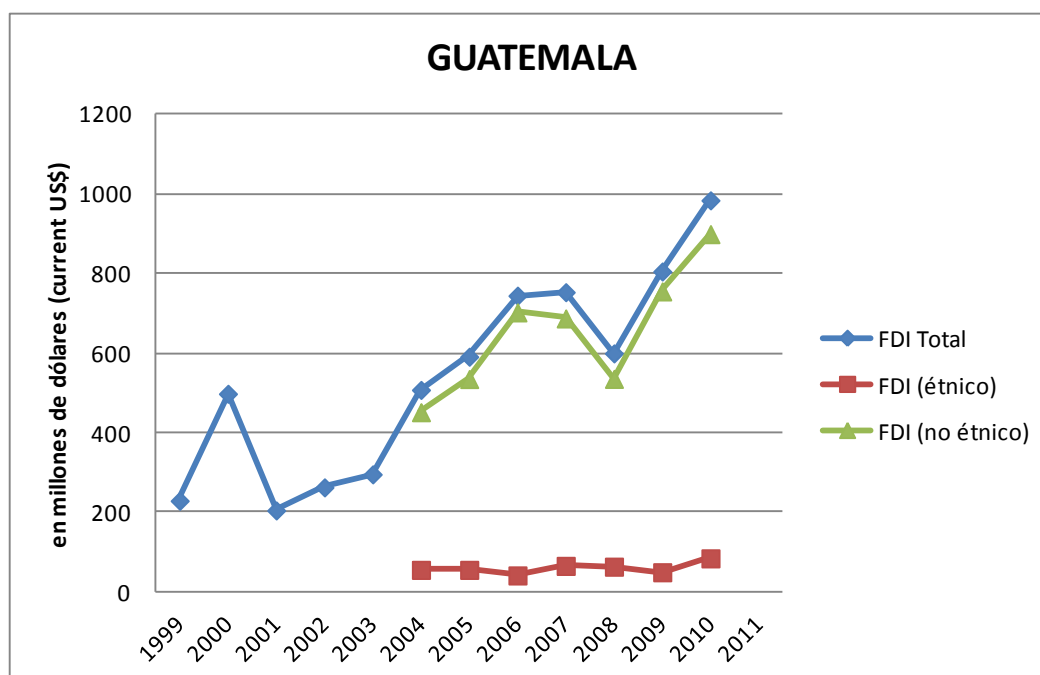


Fuente: Elaboración propia

Se puede observar en el gráfico, que las inversiones de origen “no étnico”, presentan grandes fluctuaciones, alcanzando incluso en el año 2007 al bajo nivel de las inversiones de origen español, que si bien son escasas, no presentan grandes cambios.

Otra de las economías que se ha podido incluir en la muestra, es el caso de **Guatemala**, que al igual que el resto de los países de América Central, comienza a registrar mayores niveles de inversión, por distintos factores que han sido explicados. En el caso de Guatemala, es en el que hemos podido recabar menor información de FDI de origen español, por ello sólo se presentan datos a partir del 2004.

Gráfico 5. 6. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Guatemala



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico se puede apreciar claramente la tendencia creciente del FDI (y del FDI no étnico) y la participación marginal de la inversión española. En términos de sectores receptores de FDI, en la última década el 75% de la inversión en **Guatemala** fue destinada a servicios, mientras que el resto, de manera proporcional se destinó a manufacturas y recursos naturales.

A continuación, proponemos analizar el caso de **México**, la mayor economía de la región latinoamericana, sin contar el caso de Brasil (que ha sido excluido de la muestra por las razones argumentadas). En **México**, algunas inversiones europeas, sobre todo en el sector automovilístico y de la electrónica, pueden considerarse como una estrategia de búsqueda de eficiencia para la exportación. En efecto, estas operaciones

tienen un fuerte componente de búsqueda de mercados regionales de manufacturas, ya que la mayoría están encaminadas a realizar exportaciones al mercado norteamericano y aprovechar así el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este sentido, pueden observarse importantes adquisiciones en el sector de los alimentos y bebidas, y en el sector de la electrónica y automovilístico, estando algunos de ellos relacionados con relevantes inversiones en I+D⁶² en este país. También en el sector de las empresas siderúrgicas se han registrado importantes inversiones, así como en el de limpieza, productos químicos y cosméticos⁶³.

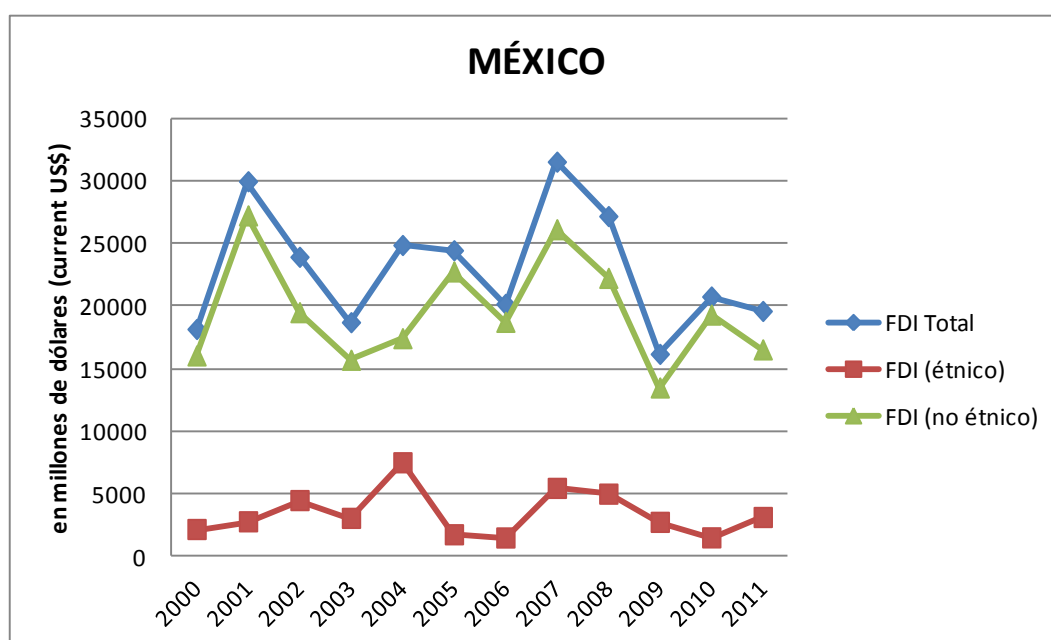
También importantes empresas de logística han establecido en **México** avanzados puertos de despacho y *call centers* para toda la región.

En lo que respecta al análisis de sectores receptores de FDI, apenas el 4% ha sido destinado a recursos naturales en la última década, siendo los sectores de manufacturas y servicios los que obtienen las restantes inversiones en partes prácticamente iguales.

⁶² Las actividades de I+D en la empresa pueden definirse como el conjunto de actividades implementadas sistemáticamente con el objetivo de incrementar el acervo de conocimientos y el uso de estos conocimientos para buscar nuevas aplicaciones. Esto incluye la investigación básica, la investigación aplicada y el desarrollo experimental (OCDE, 2002). Se ha estimado que las 700 mayores transnacionales contribuyen con el 70% del gasto privado en I+D.

⁶³ Por ejemplo, la empresa alemana Henkel posee dos centros regionales, uno de ellos en México, y en este país ha establecido una marcada estrategia basada en adquisiciones; al igual que otras empresas como L'Oréal, con un proyecto en 2011 para el establecimiento de una nueva planta manufacturera en México con el objetivo de abastecer al mercado norteamericano.

Gráfico 5. 7. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en México



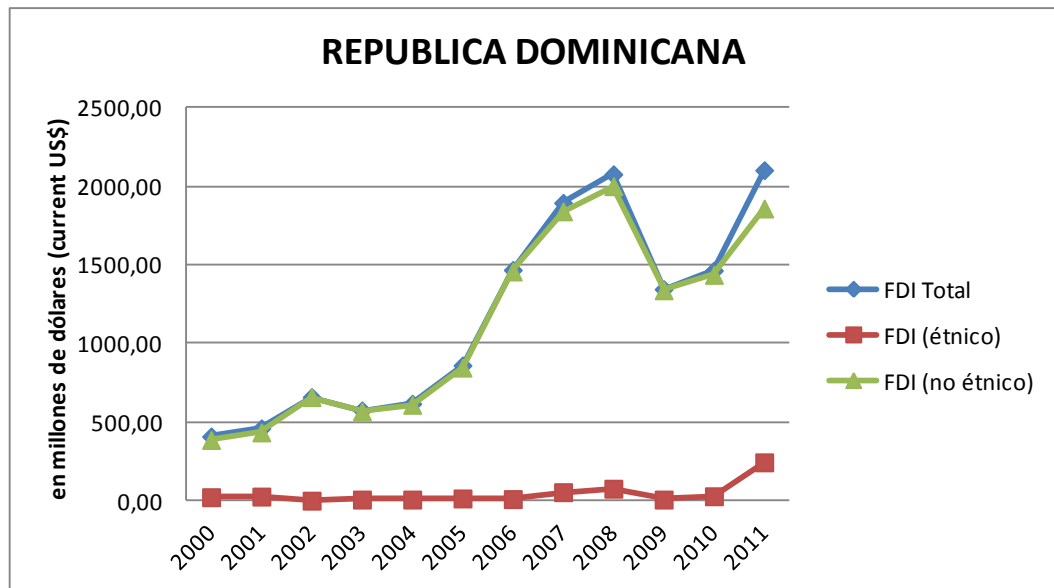
Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, los niveles de inversión extranjeras son considerablemente altos, y presentan fluctuaciones, como el resto de la región en la década pasada. Sin embargo, se observa claramente un aumento de inversiones durante el año 2008, en el que otras economías mostraron retrocesos especialmente derivados de la crisis financiera internacional.

El caso de **República Dominicana**, presenta particulares características especialmente por concentrar sus inversiones en el sector turístico, lo que da bases para comprender que más del 50% del FDI que ingresa al país tenga como destino el sector servicios. En el caso de la industria y el sector de recursos naturales los ingresos han sido aproximadamente del 10%, respectivamente; mientras que en “otros sectores” se concentra el 40% restante de las inversiones de la última década. Este es uno de los

casos que pone de manifiesto la dificultad que representa el análisis de los datos por sectores con la información que se tiene disponible.

Gráfico 5. 8. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en República Dominicana



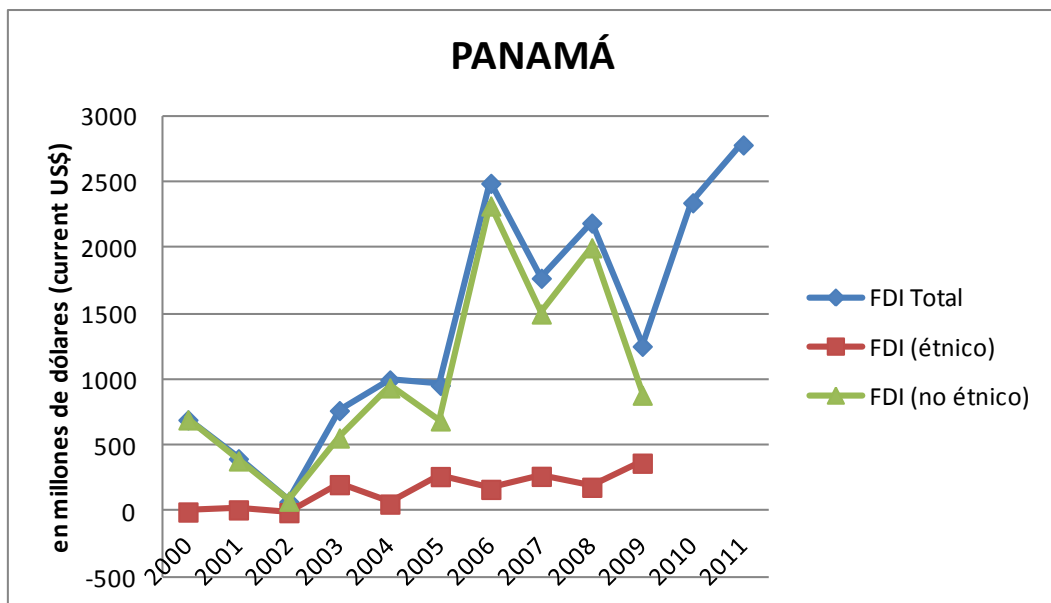
Fuente: Elaboración propia

Como en los casos reseñados de los países que conforman la región de América Central, la evolución del FDI comienza a ser creciente en los últimos años, así como, se comienzan a percibir tendencias de cambio tanto en los sectores como en el origen de las inversiones.

Analizando en este punto el caso de **Panamá**, sus características resultan de una evidencia contundente, casi el 100% de las inversiones extranjeras en este país corresponden al sector servicios. Se observa incluso, en los cálculos que hemos realizado de FDI en los últimos diez años, que se presentan desinversiones en el sector

de recursos naturales y “otros” en general; siendo del apenas el 6% las inversiones en el sector manufacturero. Por las particularidades de este país, no es extraño observar estos datos, así como el hecho que las más importantes empresas de logística internacional hayan establecido sus principales centros de operaciones en **Panamá** (como es el caso de la multinacional DHL).

Gráfico 5. 9. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Panamá



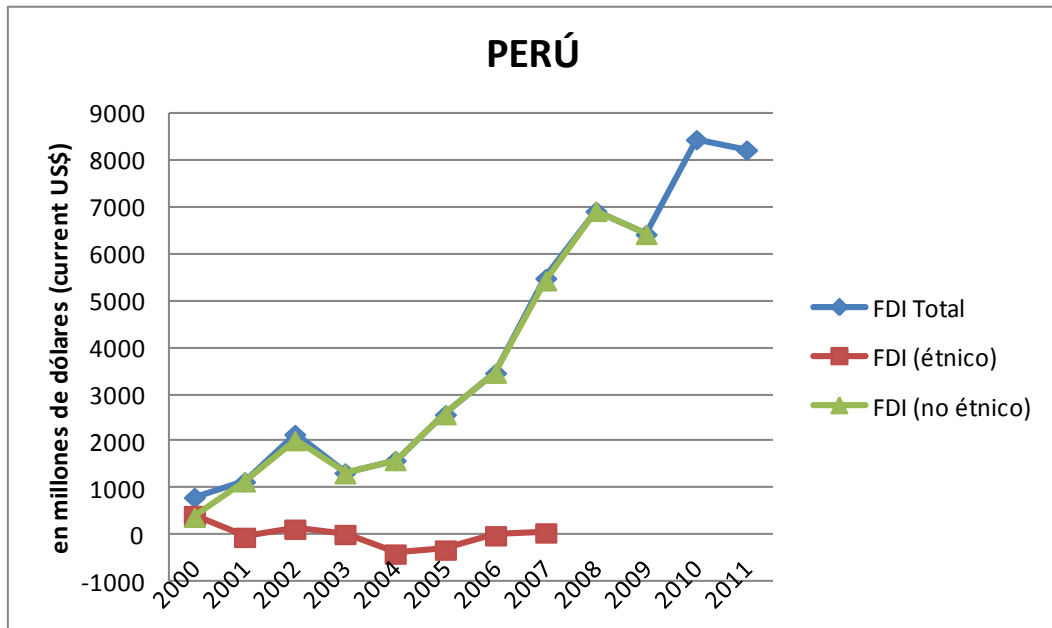
Fuente: Elaboración propia

En el caso de **Panamá** se obtuvieron datos sobre el origen de las inversiones sólo hasta el año 2009, por lo que se tienen datos sobre FDI de origen “étnico” y “no étnico”, a partir de ese año, aunque si disponemos de variables que consideran el total.

El caso de las inversiones extranjeras en **Perú**, muestran una evolución marcadamente creciente. Esto responde a características propias del país, como es el

caso de sus recursos naturales, como así también mejoras económicas, que como en el caso de otros países de la región, han transformado estas economías en atractivos de mercado.

Gráfico 5. 10. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Perú



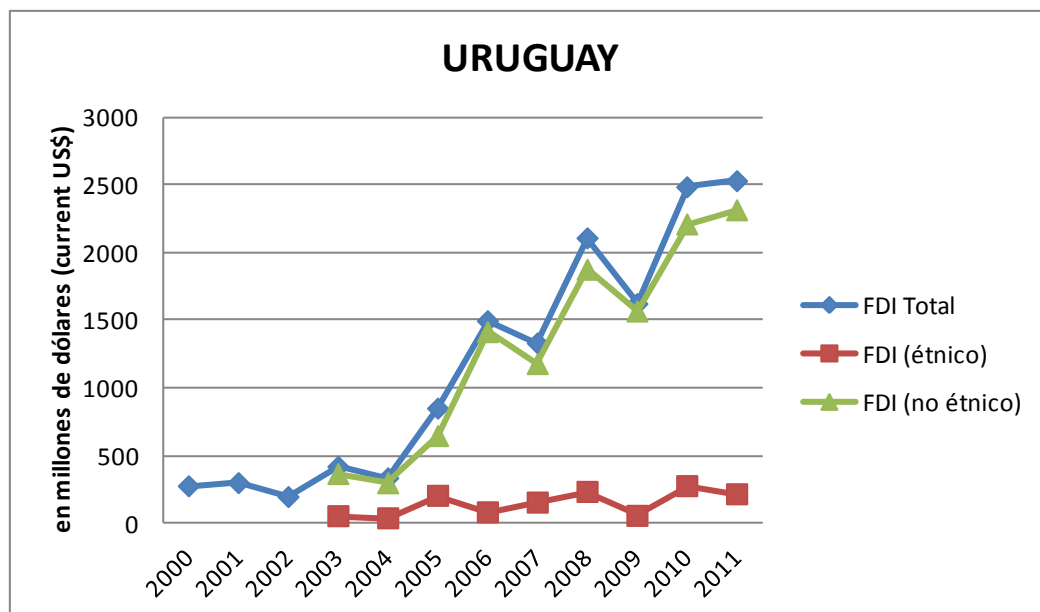
Fuente: Elaboración propia

Esto queda de manifiesto en las cifras de recepción de inversión por sectores, donde el 49% ha sido destinado a servicios y el 42% a recursos naturales, en los últimos 10 años. El resto corresponde a manufacturas.

Respecto a los datos disponibles para este país, en los últimos años, a la ya escasa inversión española, que incluso ha registrado períodos de desinversión en la región, no se han registrado incrementos en las inversiones en los dos últimos años.

Para analizar el caso de **Uruguay**, se deben tener en cuenta ciertas características que se han presentado en el país. Algunos sectores manufactureros muy ligados a los recursos naturales han tenido gran dinamismo en materia de FDI europea en los últimos años en Uruguay. Por ejemplo, el sector de pulpa y celulosa ha sido un destino importante de algunas grandes adquisiciones —como las de la finlandesa UPM-Kymmene por valor de 2.404 millones de dólares— e inversiones en nueva planta en los últimos años. Asimismo, la empresa sueca-finlandesa Stora Enso ha incrementado su posicionamiento en este país.

Gráfico 5. 11. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Uruguay



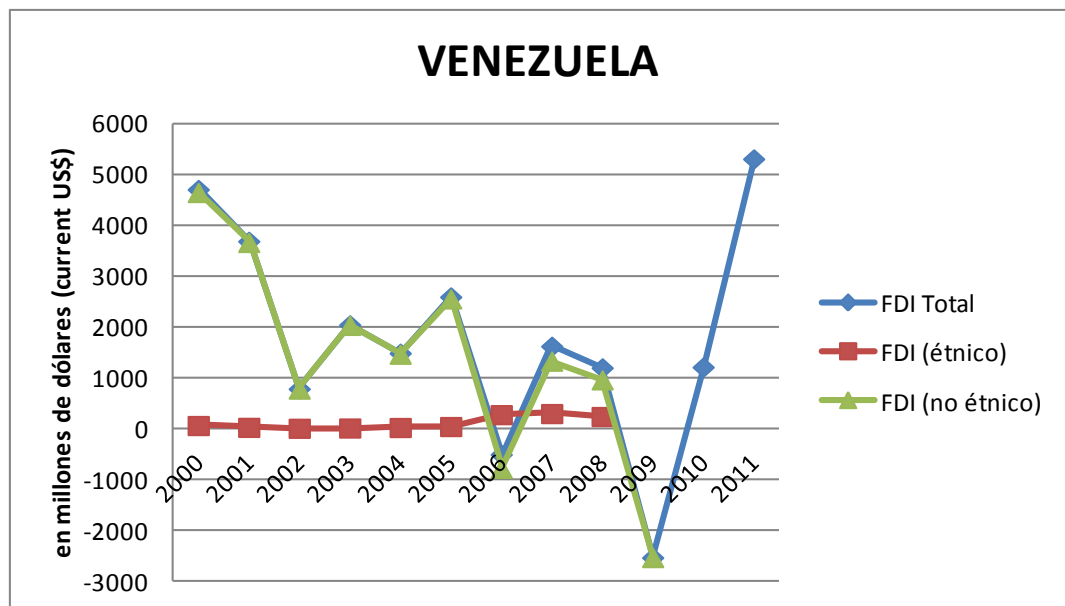
Fuente: Elaboración propia

Los datos sobre origen de la inversión extranjera en **Uruguay** anterior a 2003 no han podido ser obtenidos, por lo tanto se tienen datos incompletos para ese período, si bien el contar con datos completos de FDI total para todos los años de estudio ha permitido obtener un número de observaciones suficiente.

El último país a analizar en la muestra es **Venezuela**. En este país, en uno de sus principales sectores, como es el de hidrocarburos, comienza a vislumbrarse la necesidad de garantizar nuevas inversiones. Sin embargo, el FDI en este sector, se presenta cíclico, por dos motivos principales, la nacionalización de activos⁶⁴, por un lado, y por el otro, el alto coste de explotación en la zona y la falta de financiación.

En el caso de **Venezuela** la información no es clara y se puede observar que los datos disponibles, como es el caso de FDI total, se observa con grandes fluctuaciones especialmente en los últimos años.

Gráfico 5. 12. Evolución FDI total, FDI “étnico”, y FDI “no étnico”, en Venezuela



Fuente: Elaboración propia

⁶⁴ Total fue una de las empresas afectadas por las nacionalizaciones en 2007, junto a la británica BP, Statoil ASA de Noruega y Chevron de los Estados Unidos.

Respecto a la información sobre inversiones de origen español, se encuentran disponibles hasta el año 2008, y tanto en este caso, como para el análisis de los sectores receptores de FDI, la información es fluctuante y poco clara.

En términos generales, pero aplicado también al caso particular de Venezuela, se observa que en el sector de los hidrocarburos existe disparidad entre las distintas estrategias empresariales y el modo en que estas se adaptan a las dinámicas nacionales, la necesidad de flexibilizarse frente a ellas y al orden político, debido a la importancia estratégica del sector. En ese sentido, las empresas europeas deben posicionarse en un sector donde predominan grandes empresas estatales, como Petrobras, PDVSA, Pemex y ECOPETROL. Las nacionalizaciones y los cambios regulatorios y de contratos entre el Estado y las empresas han limitado las inversiones en este sector, en Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador y Venezuela (CEPAL, 2009).

Por su parte, también existen inversiones en ciertas áreas, como las financieras, que muestran las dificultades que han tenido algunas empresas europeas en la región, que en algunos casos les ha obligado incluso a abandonar sus posiciones de mercado. Por ejemplo, el grupo ING (Países Bajos) —que opera en banca comercial, manejo de inversiones y seguros— tenía operaciones en Brasil, Argentina, Perú, México, Chile, Colombia y Uruguay. Su estrategia de posicionamiento incluyó adquisiciones y proyectos de expansión y alianzas con empresas locales; pero el grupo se vio seriamente afectado por la crisis de 2008, y decidió abandonar sus inversiones latinoamericanas en el área de los seguros, proceso que culminará en 2013. Esto a su vez, a dado lugar, como es este caso, a que empresas de la región, como en este caso el grupo

Suramericana (Colombia), adquieran los activos de estas MNEs que abandonan sus operaciones.

Este último punto es relevante, ya que conviene tener en cuenta que esta investigación no discrimina FDI de otros orígenes distintos al español, esto es, que cuando se habla en este trabajo de FDI de origen “no étnico” están incluidos en ese concepto, las inversiones de todos los países del mundo en las que también se encuentran las de MNEs de origen latinoamericano, que si bien también podrían ser consideradas de origen étnico, y de hecho lo son, se ha usado el criterio de que su internacionalización es muy reciente, por lo que no se cuenta aún con bases teóricas ni estadísticas fiables y suficientemente discriminadas (CEPAL 2004, 2011). Sumado a esto, y en especial, las bases teóricas planteadas, apuntan al hecho de cómo pueden nutrirse las economías emergentes de inversiones provenientes de países desarrollados, como base para analizar el efecto de *Knowledge spillovers*, por lo que resulta lógico que no se las discrimine por este motivo. Sin embargo, se debe tener en cuenta, que ante un análisis general como el que se plantea, en FDI total y FDI de origen “no étnico”, se encuentran necesariamente inversiones provenientes de economías de distintos niveles de desarrollo.

Tras este análisis, que hemos considerado importante para observar las características que presenta cada país de la muestra como receptores de FDI, para poder así analizar luego sus efectos secundarios y su relación con los resultados obtenidos, se plantea a continuación el análisis de los mismos. Posteriormente, serán analizados de forma pormenorizada, para finalmente, presentar las conclusiones.

5.3. Análisis de resultados del modelo de datos panel

Como se ha explicado en el capítulo anterior, en este trabajo se aplican las técnicas de datos panel, con el fin de identificar, los efectos estáticos y dinámicos de los diferentes flujos de entrada de FDI en los distintos países latinoamericanos que componen la muestra. Estos efectos se analizan respecto a su propensión a generar externalidades en la creación de empresas locales. Para procesar toda la información y datos obtenidos se han utilizado los paquetes informáticos Stata 2012 para estimar los distintos modelos para datos panel y Excel para organizar la base de datos.

Cabe señalar en este punto, que para estimar los distintos modelos para datos panel, se ha incluido un retardo (*lag*) de 3 años para la variable independiente FDI, bien para el FDI total o bien para el FDI separado en dos tipos: el FDI “étnico” y FDI “no étnico”. El FDI se ha introducido con retardo para analizar el efecto *spillover* que, como indica De Clercq et al. (2008), requieren del paso del tiempo para verse materializados.

En el capítulo 4 también se explicó detalladamente las técnicas utilizadas y se presentó la ecuación básica de panel estimada para el estudio que plantea esta investigación. A continuación, se presenta nuevamente el modelo básico con la finalidad de relacionarlo con las especificaciones que surgen del modelo general propuesto:

$$\log(\text{TEA}_{it}/1-\text{TEA}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{FDI}_{itp} + \beta_2 \cdot \text{FDI}_{itp} \cdot \text{I}_{it} + \beta_3 \cdot \text{FDI}_{itp} \cdot \text{P}_{it} + \beta_4 \cdot \text{X}_{it} + \alpha_t + u_i + \varepsilon_{it}$$

La variable dependiente (TEA_{it}), que corresponde a la probabilidad de que un encuestado determinado ha iniciado un nuevo negocio, ha sido transformada por medio de una transformación *logit*, que se introduce para resolver el hecho de que, en nuestro caso, la variable dependiente son proporciones con valores entre 0 y 1. Estas proporciones corresponden al porcentaje de población adulta (entre 18-64 años) que se encuentra iniciando, o es propietaria, de un nuevo negocio, en el país i en el año t .

La variable independiente FDI_{it} , es el total de *Inward* FDI en el país i en el año t , y X_{it} es un vector de las variables de control. α_t recoge las variables que captan el tiempo y la variable u_i es el efecto individual. Finalmente ε_{it} es el término de error. Esta especificación básica ha sido modificada tanto para discriminar entre la FDI “étnica” y “no étnica”, como para tener en cuenta una serie de variables moderadoras de los efectos *spillover* de la FDI.

FDI_{itp} es el total de inversión directa extranjera (*Inward* FDI) en el país i por el año t en millones de dólares de EE.UU. constantes, y donde el subíndice p indica si introducimos en el modelo como variable explicativa el FDI total, el FDI “étnico” y FDI “no étnico” ($p = 1, 2, 3$, respectivamente). En la tabla 5.1., se presentan los resultados de las estimaciones de las relaciones propuestas por las hipótesis H1.a. y H1.b, para las cuales, se han desarrollado las especificaciones (1) y (4), respectivamente, mientras que en las especificaciones (2), (3), (5) y (6), se incluyen las variables de control para las mismas. Las variables de control, se presentan en el modelo como X_{it} , el vector de las variables de control, relacionadas para reafirmar características de los países. En nuestro caso se trata de crecimiento de los países, estimado por PIB *growth*, por un lado, y desarrollo de los países, estimado por PIB *per cápita*.

Las variables de interés moderadoras están recogidas en I_{it} , que representa a una serie de variables *institucionales* (públicas y privadas). En particular, en nuestro estudio hemos considerado tres variables que recogen cuestiones institucionales públicas: las cargas institucionales regulatorias (representadas por ICR), las cargas institucionales cognitivas (ICC), y las cargas institucionales normativas (ICN). Y dos variables que recogen cuestiones institucionales privadas: las instituciones privadas (IP), y los comportamientos éticos empresariales (EE). Estas variables han sido incluidas en nuestras especificaciones de forma interaccionada con la FDI (discriminado por FDI “étnico” y “no étnico”) con el objetivo de valorar el efecto moderador de estas variables sobre el impacto *spillover* de la FDI en la creación de empresas. En la tabla 5.2., se presentan los resultados de estas interacciones. En el caso del contexto institucional público (para probar hipótesis 2 a, b, y c) se desarrollaron las especificaciones (7), (8) y (9), y en la especificación (10) se realizó una interacción completa de todas las variables cuyo resultado y discusión se incluirá en el apartado 5.3.2. Las especificaciones del contexto institucional privado (para probar hipótesis 3 a y b), se desarrollan en las especificaciones (11) y (12).

El método de estimación de nuestras especificaciones han sido los estimadores para datos de panel. En todas las especificaciones se ha planteado el contraste de Hausman (que permite contrastar la hipótesis básica de que los efectos son fijos o aleatorios). En todas nuestras especificaciones se rechaza la hipótesis nula de que las diferencias entre los parámetros estimados, suponiendo que los efectos individuales son fijos frente a aleatorios, no son sistemáticas. Por tanto, todo apunta a que hay que tratar los efectos individuales como fijos. Los resultados de los contrastes de Hausman para todos los modelos se reportan en la parte baja de cada tabla (ver las tablas 5.1. y 5.2.).

A modo de ejemplo, y extrapolable al resto de las especificaciones, en el caso de la especificación (1) se observa que por medio del contraste de Hausman de efectos fijos versus aleatorios, que rechazamos la hipótesis nula de que la diferencia entre los parámetros estimados por efectos fijos y por efectos aleatorios no es sistemática (con una $\chi^2 = 5.91$ y un $p\text{-value} = 0.015$). Por tanto, hay que estimar nuestra especificación tratando los efectos individuales como fijos. Igual situación se ha reflejado para la totalidad de las especificaciones, por lo que en cada tabla de resultados del modelo se detallan los valores obtenidos para el test de Hausman y sus respectivos $p\text{-values}$.

A continuación se presentan las tablas 5.1 y 5.2, con las estimaciones del modelo de datos panel de nuestro estudio, y que servirá de referencia y base para la discusión de resultados que se desarrolla en los apartados siguientes.

Tabla 5. 1. Estimación del Modelo de datos Panel

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
FDI Total	0,015 (0,012)	0,024* (0,013)	0,034** (0,014)			
FDI no étnico				0,035* (0,020)	0,043** (0,0212)	0,039* (0,023)
FDI étnico				-0,004 (0,019)	0,013 (0,021)	0,028 (0,026)
GDP_Growth		0,018** (0,009)			0,017* (0,009)	
GDP_PP			0,032* (0,020)			0,029 (0,021)
Constante	-1,649*** (0,054)	-1,781*** (0,084)	-1,783*** (0,087)	-1,694*** (0,064)	-1,823*** (0,088)	-1,790*** (0,091)
N	94	87	82	94	85	80
Test de Hausman /χ^2	5,91***	7**	-5,82***	5,71**	6,86*	5,82***
(P-value test Hausman)	(0,015)	(0,030)	(0,000)	(0,057)	(0,076)	(0,000)

1. Los errores estándar robustos a heteroscedasticidad y autocorrelación entre paréntesis.

2. En todas las especificaciones la variable explicativa FDI se ha incluido con un retardo de 3 años.

3. Todas las especificaciones presentadas han sido estimadas por métodos de panel con efectos fijos, por tanto se controla por el efecto país.

4. * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5. 2. Estimación del Modelo de datos Panel

Variables	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
FDI no étnico	0,437*** (0,168)	0,416*** (0,127)	0,555* (0,382)	1,518*** (0,472)		
FDI étnico	-0,151 (0,111)	-0,094 (0,514)	-0,133 (0,404)	-0,650 (2,948)		
Carga Regulatoria x FDI no étnico	0,171*** (0,07)			0,143* (0,085)		
Carga Regulatoria x FDI étnico	-0,06 (0,069)			-0,160 (0,123)		
Carga Cognitiva x FDI no étnico		0,150*** (0,049)		0,139* (0,087)		
Carga Cognitiva x FDI étnico		-0,031 (0,187)		-0,175 (0,606)		
Carga Normativa x FDI no étnico			0,150 (0,112)	0,230* (0,120)		
Carga Normativa x FDI étnico			-0,036 (0,132)	0,046 (0,496)		
Instituciones Privadas x FDI no étnico					0,012* (0,007)	
Instituciones Privadas x FDI étnico					-0,001 (0,014)	
Prácticas éticas E. x FDI no étnico (0)						0,019 (0,035)
Prácticas éticas E. x FDI no étnico (1)						0,040** (0,020)
Prácticas éticas E. x FDI étnico (0)						0,193 (0,150)
Prácticas éticas E. x FDI étnico (1)						-0,005 (0,019)
Constante	-1,633*** (0,406)	-1,466*** (0,368)	-1,714*** (0,079)	-1,773*** (0,075)	-1,783*** (0,087)	-1,718*** (0,069)
N	82	82	82	82	73	94
Test de Hausman /χ^2	12,50***	10,45**	21,12***	72,45***	4,81*	13,37***
(P-value test Hausman)	(0,014)	(0,033)	(0,000)	(0,000)	(0,090)	(0,009)

1. Los errores estándar robustos a heteroscedasticidad y autocorrelación entre paréntesis.

2. En todas las especificaciones la variable explicativa FDI se ha incluido con un retardo de 3 años.

3. Todas las especificaciones presentadas han sido estimadas por métodos de panel con efectos fijos, por tanto se controla por el efecto país.

4.* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, en los apartados siguientes se presenta el análisis de cada una de las hipótesis y de acuerdo a los resultados que se han presentado en las tablas precedentes.

5.3.1. FDI y creación de empresas en Latinoamérica

Las estimaciones realizadas en el epígrafe anterior permiten contrastar el modelo general planteado en el capítulo 3 sobre la influencia de FDI en la actividad emprendedora local en la región latinoamericana y el efecto diferenciado que puede presentar la FDI según el origen del mismo.

Hipótesis 1.a: *El mayor nivel de entradas de FDI en un país de una economía emergente (EE) se relaciona con un mayor nivel de actividad emprendedora local y existe un impacto diferenciado según sea el origen de FDI.*

Hipótesis 1.b: *El impacto del ingreso de FDI en un país de una EE respecto a su propensión al incremento de la actividad emprendedora local es mayor cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.*

De acuerdo a los resultado reportados en la tabla 5.1., en la especificación (1), se observa que para el coeficiente asociado con la FDI_{it} , que el efecto es positivo, confirmando que el signo es en el sentido esperado, aunque el coeficiente no es significativo estadísticamente ($\beta=0.015$, $p\text{-value} > 0.10$). Sin embargo, cuando se incluyen las variables de control (tanto para el caso de crecimiento de GDP como para el de GDP *per cápita*), especificaciones (2) y (3), el coeficiente se transforma en

significativo y de acuerdo al signo esperado. Estos resultados confirman, parcialmente, la hipótesis 1.a.

El segundo aspecto que se plantea en la hipótesis, en lo que respecta a que existe un efecto diferenciado según sea el origen de FDI en cuanto a su propensión para producir las externalidades estudiadas. Esta segunda hipótesis se confirma, ya que en la especificación (4) se comprueba que el FDI de origen “no étnico” es positivo y significativo estadísticamente ($\beta = 0.035$, $p\text{-value} < 0.10$). Además, se obtiene que el FDI de origen “étnico” no es significativo, siendo su signo negativo. Estos resultados se mantienen invariables cuando se incluyen las variables de control (tanto para el caso de crecimiento de GDP como para el de GDP *per cápita*), véase los resultados de las especificaciones (5) y (6).

Analizando el caso puntual que se desprende del párrafo anterior, y que a su vez, se relaciona con la hipótesis 1.b., se observa que para el caso de FDI de origen “no étnico”, no sólo se reafirma la significatividad estadística (con $p\text{-value} < 0.05$ para el caso de GDP growth, y $p\text{-value} < 0.10$ en el de GDP *per cápita*); sino que en el caso de FDI de origen “étnico” se cambia el signo a positivo, aunque no llega a alcanzar la significatividad estadística. Con lo cual se comprueba la hipótesis planteada de que el impacto de las inversiones extranjeras de otros orígenes diferentes al español, han presentado un mayor impacto sobre la creación de empresas en Latinoamérica, y se observan resultados robustos a diferentes especificaciones en este sentido.

Cabe señalar el importante resultado que representa que FDI de origen “no étnico” cumple con la condición planteada, lo que permite realizar una primera

aproximación al efecto diferenciado de FDI, y las implicancias que esto puede significar para futuras investigaciones, especialmente en los estudios de los impactos de las estrategias de las MNEs en las economías emergentes.

Aunque nuestros datos no nos permiten explicar las características específicas de las externalidades de la FDI (sólo se analiza si se producen o no) y el impacto de las estrategias de las MNEs sobre las externalidades (porque no se está midiendo la estrategia); si nos permite observar que en el caso particular de Latinoamérica, es evidente que las estrategias y el efecto de las acciones de las MNEs de origen “no étnico” afectan positiva y significativamente al incremento de la actividad emprendedora en la región. Por ello, aunque no se midan específicamente las estrategias, las amplias bases teóricas sobre economías emergentes, aportadas en esta tesis, nos permiten intuir y trazar, sobre estas bases, explicaciones muy próximas a la realidad.

En lo referido a las estrategias, la introducción previa a la discusión de resultados, que se realiza al comienzo del presente capítulo, sienta bases objetivas sobre los posibles impactos de las estrategias y las características de la inversión extranjera proveniente de MNEs de origen español y de las de otros orígenes; que nos permiten esbozar algunas consideraciones.

Las estrategias de las MNEs en la última década han variado considerablemente, y si bien, hemos reconocido ampliamente en este trabajo la limitación de poder medir cuestiones estratégicas, se puede intuir que en el caso de las empresas españolas las estrategias de legitimidad han estado más relacionadas con los beneficios de las

empresas, por medio de su relación con los gobiernos o el uso del potencial de la cercanía cultural. Esto queda en evidencia, en que las inversiones de este origen han estado muy concentradas en pocas empresas y en la explotación de concesiones; a su vez, dirigidas a sectores extractivos, y en el caso de servicios, como telecomunicaciones, a situaciones monopolísticas (CEPAL 2004, 2011) .

A su vez, se presenta un fenómeno particular que merece atención. En la última década, la inversión española se ha caracterizado por estar dirigida al sector servicios (CEPAL, 2012), que en forma intuitiva y también como se desprende del análisis de la literatura, es uno de los sectores, que más externalidades genera en términos de emprendimiento. Sin embargo, el sector de servicios presenta características, como indican Sanchez Peinado y Pla Barber (2006) que conviene destacar, y es que existen empresas de servicios intensivas en capital (telecomunicaciones, electricidad y hoteles, entre otras) y las intensivas en conocimientos (servicios de consultoría, de I + D, gestión comercial y publicidad, ingeniería y arquitectura; entre otras). De acuerdo a esta consideración, y relacionado con el análisis de sectores de la FDI por países que se ha realizado al comienzo de este capítulo, se puede deducir, que la mayor parte de la inversión española fue dirigida a servicios intensivos en capital. A su vez, los mismos autores han encontrado evidencia que indica que este tipo de empresas prefieren mantener un estricto control de sus activos, cuando se enfrentan a situaciones de incertidumbre.

Este último análisis, sumado a las características principales que se han trazado a lo largo de toda esta investigación sobre la inversión española, pueden explicar parte de los resultados obtenidos. Por un lado la mayor necesidad de control de las MNEs

españolas en sectores como los servicios, que han requerido grandes inversiones, pueden explicar el hecho que muchas de ellas se han desarrollado en base a concesiones y acuerdos monopolísticos; sumado a que otras de sus principales inversiones han estado destinadas a recursos naturales, constituyen una base para entender su poca propensión al desarrollo del emprendimiento local.

Por su parte, las empresas de otros orígenes, que presentan inversiones más diversificadas y mayor experiencia internacional y en la región, explica su mayor efecto sobre el emprendimiento local. Sin embargo, cuando se analiza la FDI total, se observa que parte del impacto de FDI de origen “étnico” ejerce su influencia sobre el total de la inversión extranjera en la región, porque los resultados de FDI total si bien son positivos no son significativos. Esto puede deberse a que las inversiones españolas no impactan sólo en volumen, sino en calidad por el tipo de sectores estratégicos (telecomunicaciones, hidrocarburos, electricidad y servicios bancarios) en los que está operando en la región, y las externalidades en estos sectores no se han producido en las dimensiones esperadas por los países receptores (CEPAL, 2004, 2012, 2013).

Cuando al análisis se incorporan los efectos de las variables de control, se pueden obtener algunas otras consideraciones. Si bien existe evidencia que sugiere que a medida que las economías emergentes se vuelven más prósperas, la prevalencia de la nueva actividad empresarial puede disminuir a la par con la expansión de empresas establecidas (De Clercq et al., 2010), y que esto puede deberse a que cuando los países progresan a niveles más altos de desarrollo económico, sus actividades empresariales tienden a requerir técnicas de fabricación más avanzadas y en la que surjan mayores economías de escala, que pueden funcionar como barreras para la entrada de nuevas

empresas (Spencer & Gómez, 2004); en base a nuestros resultados se puede inferir que esto aún no sucede en los países latinoamericanos, ya que el control realizado por medio de las variables de *GDP growth* y *GDP per cápita*, indican que los resultados se mantienen o mejoran (como para el caso de entradas de FDI total) tanto en condiciones de crecimiento como de desarrollo de las economías latinoamericanas.

Esto indica, que las autoridades de la región deben reconocer que las nuevas empresas pueden desempeñar un papel instrumental y de prosperidad en las economías emergentes debido a su capacidad para “destruir” o reemplazar a ineficientes empresas establecidas (Schumpeter, 1934; Van Stel, et al., 2005; De Clercq et al., 2010) por un lado, y por el otro, que las MNEs cuyas estrategias estén relacionadas con necesidades de legitimidad, pueden tender a generar mayores aportaciones en este sentido.

A continuación, proponemos analizar el efecto de la interacción de las instituciones públicas y privadas en esta relación, y contrastar las hipótesis que proponen que el marco institucional ejerce un efecto moderador en este sentido.

5.3.2. Efectos de la interacción del contexto institucional

La propuesta de esta investigación, es analizar el efecto moderador que las instituciones pueden representar en la relación principal planteada en el apartado anterior. Para ello, se propone una visión innovadora, donde se reconoce por un lado la realidad de la región objeto de estudio, en términos de fragilidad institucional en el contexto público, que se ha acotado al análisis de la variable dependiente, es decir, no se propone analizar las cargas institucionales a nivel macroeconómico de cada país, sino

específicamente orientado a la actividad emprendedora; y por otro, analizar la influencia de las mejores prácticas privadas corporativas, en cuanto a su efecto moderador para potenciar las externalidades positivas.

A continuación se analizan y discuten los resultados obtenidos para cada uno de los contextos institucionales planteados en este estudio.

5.3.2.1. Contexto institucional público

Partiendo de la base de que las economías emergentes se caracterizan por tener instituciones públicas débiles, y esto no deja exento al campo de la actividad emprendedora local, sino que además esto tiene un efecto decisivo sobre dicha actividad, en este trabajo se ha realizado la medición del contexto institucional público, por medio de variables subjetivas obtenidas de las encuestas de expertos (NES) del Proyecto GEM (la descripción de estas variables y su medición se encuentra detallada en el capítulo 4). Además, se ha incorporando el análisis de la influencia diferenciada en los tres pilares de la teoría institucional (Scott 2001, Kostova & Roth, 2002), siguiendo el criterio empleado por De Clercq et al. (2010), que también ha sido extensamente explicado en el capítulo anterior.

Se plantean a continuación cada una de las hipótesis propuestas para estudiar el efecto moderador del contexto institucional público, realizando el análisis de los resultados por separado para cada una de ellas, y finalizando con el planteamiento de una interacción completa de todas estas variables con la variable FDI de origen “étnico”

y “no étnico” para estimar el efecto moderador completo en la propensión de cada uno de ellos a generar actividad emprendedora local.

Hipótesis 2 a. *El desarrollo de la actividad emprendedora local de una EE depende en mayor medida de las externalidades derivadas de FDI cuanto más alto es el nivel de cargas regulatorias para la creación de empresas, y esa relación es más fuerte cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.*

Antes de desarrollar el análisis de los resultados, se debe aclarar que las especificaciones que corresponden a este apartado son las (7), (8), (9) y (10). En todas estas especificaciones se ha llevado a cabo el contraste de Hausman y se ha obtenido, que se puede rechazar la hipótesis nula de que las diferencias entre los parámetros estimados por efectos fijos y por efectos aleatorios no es. Por tanto, hay que estimar las especificaciones tratando los efectos individuales como fijos (en la tabla de resultados del modelo 5.2., se detallan los valores obtenidos para el test de Hausman y sus respectivos *p-values*).

Para la medición de la hipótesis 2 a, representada en la ecuación del modelo de la investigación como la interacción $FDI_{itp} \cdot ICR_{it}$, se desarrolló la especificación (7), cuyos resultados se presentan en la tabla 5.2.. Se observa que el coeficiente asociado a esta interacción es positivo (es decir, tiene el signo planteado) y muy significativo estadísticamente ($\beta = 0,171$, $p\text{-value} < 0,01$) para el caso del FDI de origen “no étnico”. Además el efecto del FDI “no étnico” continúa siendo positivo y significativo ($\beta = 0,437$, $p\text{-vale} < 0,01$). Sin embargo, para el caso de FDI de origen “étnico”, no se obtienen coeficientes significativos estadísticamente ni para la variable de FDI “étnico) ni para el caso de la interacción.

Estos resultados indican que se cumple la hipótesis de que ante una carga mayor en el aspecto regulatorio de los países de la muestra, la dependencia de factores externos de la actividad emprendedora local aumenta, es decir puntualmente para el caso estudiado, en la región latinoamericana las externalidades derivadas de las MNEs de un origen distinto al español, incrementan significativamente la actividad emprendedora local ante las debilidades institucionales en materia de creación de empresas, mientras que en el caso de las MNEs de origen español, se confirma que es más débil o inexistente, porque no se obtienen coeficientes significativos estadísticamente.

Analizamos a continuación los resultados obtenidos para el aspecto cognitivo,

Hipótesis 2 b. *El desarrollo de la actividad emprendedora local de una EE depende en mayor medida de las externalidades derivadas de FDI cuanto más alto es el nivel de cargas cognitivas para la creación de empresas, y esa relación es más fuerte cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.*

Para el contraste de esta hipótesis, representada en la ecuación del modelo de la investigación como la interacción $FDI_{itp} \cdot ICC_{it}$, se desarrolló la especificación (8), cuyos resultados pueden observarse en la tabla 5.2., en el que, al igual que en el caso anterior, se obtiene un coeficiente estimado positivo (en el sentido del signo planteado) y muy significativo estadísticamente para la interacción del ICC con el FDI “no étnico” ($\beta = 0,150$, $p\text{-value} < 0,01$) y además el FDI “no étnico” continúa siendo positivo y significativo estadísticamente ($\beta = 0,416$, $p\text{-value} < 0,01$). Por otra parte, para el caso de FDI de origen “étnico”, no se obtienen coeficientes significativos ni para la FDI sola ni para el caso de la interacción, incluso.

Los resultados alcanzados, ponen de manifiesto que las mayores cargas cognitivas, esto es, ante menores posibilidades o recursos para conseguir los conocimientos necesarios para iniciar un negocio, la actividad emprendedora en los países de la muestra, tiene una mayor dependencia de los conocimientos que puedan provenir de factores externos como en este caso el que representa la presencia de MNEs de origen no étnico, ya que para el caso de las MNEs de origen español no se obtienen resultados significativos estadísticamente. Por tanto, nuestros resultados verifican la hipótesis planteada sobre el mayor efecto moderador de FDI de origen “no étnico” que “étnico” en relación con el ICC.

A continuación, proponemos analizar el último pilar de la teoría institucional, que es el normativo, para posteriormente esbozar algunas conclusiones sobre el efecto moderador del contexto institucional público en general, por medio de los resultados obtenidos al desarrollar una especificación que permite realizar una interacción de todas las variables que lo componen.

Hipótesis 2 c. *El desarrollo de la actividad emprendedora local de una EE depende en mayor medida de las externalidades derivadas de FDI cuanto más alto es el nivel de cargas normativas para la creación de empresas, y esa relación es más fuerte cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.*

Para el contraste de esta hipótesis, representada en la ecuación del modelo de investigación como la interacción $FDI_{itp} \cdot ICN_{it}$, se desarrolló la especificación (9), cuyos resultados pueden observarse en la tabla 5.2. En el caso de la FDI “no étnica” sólo se obtiene un coeficiente significativo estadísticamente al 11% para la interacción,

aunque se mantiene un coeficiente significativo estadísticamente ($\beta=0,555$ p - $value<0,10$) para la relación principal planteada. Para el caso de FDI de origen “no étnico”, al igual que para los casos anteriores, los resultados son no significativos.

Para el caso de las cargas normativas, si bien se observa una significatividad estadística más leve que en los casos anteriores para el caso de FDI de origen “no étnico”, podemos afirmar que se cumple la hipótesis planteada y el sentido de signo. Esto indica, que los nuevos empresarios, ante las connotaciones sociales negativas respecto a los negocios, verán incrementadas sus posibilidades de comenzar una nueva empresa en presencia de MNEs, y los resultados sugieren que esto es mayor para el caso de las MNEs de otros orígenes distintos al español.

Añadiendo al análisis pormenorizado que se ha detallado en este apartado de cada uno de los aspectos: regulatorio, cognitivo y normativo; se detalla a continuación los resultados de la especificación (10), en la que se realizó la interacción de la totalidad de las variables analizadas para las cargas institucionales públicas con la relación principal.

El primer análisis, indica que se refuerza la premisa de que es el FDI de origen “no étnico” el que se presenta resultados significativos estadísticamente, y además se confirman los resultados para el caso de FDI de origen español (para el que no se obtienen resultados significativos y además se observan cambios de signo). Para el caso de la interacción con la totalidad de las variables moderadoras respecto a FDI de origen “no étnico” se obtienen coeficientes significativos y positivos para la carga regulatoria,

la cognitiva y para la carga normativa. Para el FDI “étnico” no se obtienen resultados significativos de las interacciones.

Todas las pruebas indican que las hipótesis planteadas para el contexto institucional público se verifican, y se refuerza con el análisis de la interacción total que arroja iguales resultados. Lo que permite proponer que las mayores cargas institucionales para la creación de empresas en un país latinoamericano, aumentan la dependencia de la actividad emprendedora local de factores externos, particularmente el que representa la inversión extranjera de origen no étnico, que proponemos, puede estar asociado a una mayor necesidad por parte de estas MNEs de obtener legitimidad en sus operaciones en el extranjero, y a su vez, que pueden existir influencias derivadas de su mayor experiencia internacional, y en la región, junto a cuestiones estratégicas, que les permiten tener mayores efectos (positivos) sobre el emprendimiento local.

A continuación se presenta el análisis de los resultados que se han obtenido para el contexto institucional privado.

5.3.2.2. Contexto institucional privado

Para ofrecer un análisis completo sobre la influencia del contexto institucional en todas sus dimensiones, se ha incorporado al análisis el efecto moderador del contexto institucional privado. Como ya ha sido explicado en el capítulo 4, las bases para su medición han sido obtenidas de base de *Global Competitive Index* (GCI), de la encuesta a expertos (que se detalla en Anexo II). Las hipótesis y los resultados obtenidos se presentan a continuación.

Hipótesis 3. a. *Las mejores prácticas institucionales privadas en países de EE potencian las externalidades de FDI respecto a su propensión al incremento de la actividad emprendedora local, siendo mayor cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.*

Hipótesis 3. b. *Las mejores prácticas de ética empresarial en países de EE potencian las externalidades de FDI respecto a su propensión al incremento de la actividad emprendedora local, siendo mayor cuando se trata de FDI de origen “no étnico” que “étnico”.*

Antes de presentar el análisis de los resultados, al igual que en los casos anteriores, se debe aclarar que las especificaciones que corresponden a este apartado son (11) y (12); en las que se observa que por medio del contraste de Hausman de efectos fijos versus aleatorios, rechazamos la hipótesis nula de que la diferencia entre los parámetros estimados por efectos fijos y por efectos aleatorios no es sistemática. Por tanto, hay que estimar estas especificaciones tratando los efectos individuales como fijos.

La medición de estas hipótesis, es la representada en la ecuación del modelo de la investigación como la interacción $FDI_{itp} \cdot IP_{it}$ (para la hipótesis 3.a.) y $FDI_{itp} \times EE_{it}$ (para la hipótesis 3. b.), respectivamente, y cuyos resultados pueden observarse en la tabla 5.2.

Para el caso del contexto institucional privado en general, se observa una significación estadística ($\beta = 0,012$; $p < 0,10$) y se mantiene el sentido del signo; para el

caso de FDI de origen “no étnico”, mientras que para el caso de FDI de origen español, no se aprecia significación; lo que corrobora la hipótesis de que ante mejores condiciones del contexto institucional privado en los países que componen la muestra, se observa que las externalidades derivadas de FDI de origen “no étnico” se potencian, mientras que para FDI de origen “étnico” no se verifica, por lo tanto en principio al menos puede decirse que su influencia es menor.

Para el análisis de las prácticas éticas corporativas la medición se realizó por medio de variables *dummy* que tomaron valor 0 para el caso de los países cuya medición de la variable EBOF (comportamientos éticos corporativos) obtenida de GCI, tomaban valores inferiores a la media, y valor 1, para los que tomaban valores superiores a la media. Los resultados indican que para el caso de FDI de origen “no étnico” los países que presentan valores superiores a la media, es decir en los que se observan mejores prácticas corporativas éticas, obtienen coeficientes significativos estadísticamente ($\beta = 0,040$; $p\text{-value} < 0,05$). Pero, para el caso de FDI de origen “étnico” no se presentan valores significativos para ninguno de los casos.

Los resultados obtenidos indican que se corrobora la hipótesis H 3 b, es decir que las mejores prácticas corporativas éticas potencian las externalidades derivadas de las MNEs respecto a su propensión a la creación de empresas, lo que permite incluso inferir que las mejores prácticas privadas y, en particular, las referidas a comportamientos éticos de alguna manera pueden compensar las cargas institucionales públicas, o en cualquier caso, que independientemente de las condiciones del contexto institucional público en una economía emergente, las buenas prácticas privadas pueden

reforzar los efectos positivos de la acción de las MNEs extranjeras de origen “no étnico”.

5.4. Conclusiones

Desde el punto de vista de las MNEs, sus estrategias determinan los factores complementarios que las empresas buscan en sus operaciones (capital humano, infraestructura, proveedores, entre otros), así como los encadenamientos y las externalidades que se pueden desarrollar en la economía receptora. Asimismo, también son importantes factores como las características de la empresa subsidiaria en términos de su capacidad tecnológica, la interconexión con la cadena global de valor de la casa matriz, la importancia en la estrategia corporativa de la empresa transnacional y la integración en las redes de conocimiento global, corporativas u otras. De hecho, la literatura empírica ha remarcado la importancia de estos factores para entender el impacto de FDI en los países en desarrollo, especialmente en materia de *spillovers* en países receptores (CEPAL, 2011).

Por su parte, cuando se analiza la actividad emprendedora en particular, se observa que en las economías emergentes, con sus generales entornos institucionales regulatorios, cognitivos y normativos subdesarrollados, amplios vínculos sociales proporcionan acceso a los conocimientos necesarios para el descubrimiento de oportunidades y de explotación (Manev, Gyoshev, y Manolova, 2005). A su vez, para los aspirantes a empresarios de las economías emergentes, la actividad asociativa facilita el acceso a los recursos críticos que pueden ayudar a amortiguar su responsabilidad de la novedad (*liability of newness*), que puedan tener en su contra, y

mejorar sus posibilidades de supervivencia y crecimiento (De Clercq et al., 2010); y sugerimos, que como se ha argumentado en el desarrollo teórico sobre externalidades, que el vínculo que se puede generar con las MNEs puede ser uno de los canales. Los resultados obtenidos en nuestro estudio ofrecen evidencia que las hipótesis planteadas en este sentido se cumplen, con la particularidad que esto es aplicable a las MNEs de otros orígenes distinto al español.

Esto sugiere, que existen condiciones, como las relacionadas con las estrategias, los acuerdos de inversión y obtención de concesiones, así como las prácticas organizacionales de las empresas españolas, que según los resultados que se plantean en esta investigación, merecen ser analizados con profundidad.

Los primeros resultados obtenidos de las estimaciones, indican que FDI total, sin considerar los efectos de las variables de control, si bien es positivo en su propensión a la actividad emprendedora en Latinoamérica, no es significativo; mientras que cuando se analiza la FDI según su origen étnico, los resultados son robustos y significativos en cuanto a la mayor propensión de FDI de origen “no étnico” para generar las externalidades positivas. Estos resultados constituyen un importante primer paso en pos de observar los efectos de FDI en términos de calidad, e incluso plantean nuevas perspectivas sobre el análisis de las estrategias.

Respecto a los resultados obtenidos para el caso de FDI total, también se pueden agregar otras explicaciones relacionadas con la importancia de las estrategias. Como se indica en el documento de CEPAL (2013a), entre 2003 y 2011, el 70% de FDI en el sector manufacturero de la región se concentró en áreas con contenido tecnológico bajo

o medio-bajo (alimentos y bebidas, textiles, calzado, papel, minería y metales, entre otros). En contraste, en China el 80% de estas inversiones se canalizó hacia sectores de tecnología media-alta o alta (automovilístico, farmacéutico, de maquinarias, de instrumentos médicos y de productos químicos, entre otros). En actividades de investigación y desarrollo relacionadas con FDI, la región ocupa una posición marginal (un 4% del total mundial). Estas condiciones, como también se ha argumentado en el estudio, no favorecen el desarrollo de la capacidad de absorción de la economía receptora y como consecuencia, dificulta las posibilidades de que las externalidades se materialicen.

Este tipo de estrategias, también permiten aproximar explicaciones sobre los resultados de FDI total, y entender a su vez, las mejoras en las estimaciones cuando se incorporan las variables de control relacionadas con el crecimiento y desarrollo de los países de la muestra. Por otra parte, pueden ayudar a explicar porque se observan mejores resultados para FDI de otros orígenes distintos al español, por tanto, futuras investigaciones deberán profundizar si estas inversiones desarrollan estrategias más orientadas en tecnologías medias-altas que las MNEs españolas, y las influencias de los sectores en este sentido; ya que, en manufactura, por ejemplo, la inversión española es bastante limitada.

El análisis de los resultados para cada una de las hipótesis se ha realizado a lo largo de este capítulo, por lo tanto, a modo de conclusión y como síntesis general de las hipótesis planteadas y sus resultados, se presenta la tabla 5.3., y a continuación, se presentan las conclusiones generales con las que se cierra este estudio.

Tabla 5. 3. Conclusiones del estudio empírico

Hipótesis	Validación	Observaciones
H₁ a.	Parcial (+)	- Para FDI total la relación es no significativa, pero positiva; cobrando significación con las variables de control. Se comprueba el efecto diferenciado de FDI según su origen, relacionado con la hipótesis H1b.
H₁ b.	Total (+)	- FDI de origen “no étnico” arroja resultados significativos y robustos en cuanto a su propensión a la actividad emprendedora; para FDI “étnico” no se verifica significación estadística.
H₂ a.	Total (+)	- Se acepta la hipótesis planteada sobre el efecto moderador de <i>cargas regulatorias</i> en cuanto a la mayor dependencia de la actividad emprendedora local de las externalidades; siendo significativo para FDI de “origen no étnico” y no significativo para FDI “étnico”.
H₂ b.	Total (+)	- Se acepta la hipótesis planteada sobre el efecto moderador de <i>cargas cognitivas</i> en cuanto a la mayor dependencia de la actividad emprendedora local de las externalidades; siendo significativo para FDI de “origen no étnico” y no significativo para FDI “étnico”.
H₂ c.	Total (+)	- Se acepta la hipótesis planteada sobre el efecto moderador de <i>cargas normativas</i> en cuanto a la mayor dependencia de la actividad emprendedora local de las externalidades; siendo significativo para FDI de “origen no étnico” y no significativo para FDI “étnico”.
H₃ a.	Total (+)	- Se acepta la hipótesis planteada sobre el efecto moderador del <i>contexto institucional privado</i> , para potenciar los efectos de las externalidades, siendo significativo para FDI de “origen no étnico” y no significativo para FDI “étnico”.
H₃ b.	Total (+)	- Se acepta la hipótesis planteada sobre el efecto moderador del <i>prácticas éticas corporativas</i> , para potenciar los efectos de las externalidades, siendo significativo para FDI de “origen no étnico” y no significativo para FDI “étnico”.

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

En el presente trabajo se ha planteado un importante desafío, fundamentalmente desde dos puntos de vista. El primero de ellos, es proponer una visión integrada de una temática compleja y que está relacionada con distintas disciplinas, como la que representan los efectos secundarios de FDI respecto a la creación de empresas en economías emergentes y su relación con el contexto institucional; y el segundo, es proponer un análisis diferenciado de la FDI de acuerdo a su origen étnico respecto a su propensión a la creación de empresas locales.

Consideramos, que ambos objetivos se han logrado, y los resultados obtenidos, revelan interesantes aportaciones tanto para el ámbito académico como para el ámbito institucional público y privado. Entre las aportaciones de índole académica se pueden incluir interesantes aportes a la literatura de Negocios Internacionales, de Dirección Estratégica, de *Entrepreneurship*, e incluso, de economía aplicada y ciencias políticas. Se logra en este trabajo, como se indicó en la introducción general del mismo, responder al pedido de grandes autores como Meyer y Hoskisson, sobre la necesidad de mayores aportaciones desde la disciplina de negocios internacionales a esta temática, especialmente desde una perspectiva macro y meso.

Por su parte, en lo que respecta a los contextos institucionales, las aportaciones de este trabajo alcanzan por un lado a las empresas en un amplio espectro, desde las de reciente creación hasta multinacionales; y por el otro, a las instituciones en general, tanto públicas como privadas. Esperamos que para todos los actores involucrados puedan ser útiles los resultados que hemos obtenido, y en especial, las nuevas

perspectivas que proponemos en términos de beneficios recíprocos y mejores prácticas éticas e cambios institucionales globales.

En este estudio además, se proponen nuevos análisis, de los que no se ha encontrado evidencia en la literatura, como el estudio de la inversión directa exterior española en Latinoamérica; obteniendo resultados de gran interés. Si bien, la evidencia de los resultados no es favorable a este tipo de inversión en términos de externalidades en el sentido estudiado, no implica un resultado negativo para esas empresas o para la región, simplemente, plantea un nuevo factor a tener en cuenta en el análisis de las externalidades y sugiere que debe analizarse el tema en profundidad para lograr que se produzcan beneficios para ambas partes.

El planteamiento realizado, permite a su vez, analizar el FDI de otros orígenes distinto al español, y si bien reconocemos que en él se incluyen una gran variedad de orígenes, estrategias y condiciones que no estamos estudiando, al menos se pueden realizar aportaciones en términos de sus impactos robustos en la actividad emprendedora local, que en principio, hemos atribuido y argumentado consistentemente, que responde a cuestiones de legitimidad, mayor experiencia y mayor diversificación de la inversión.

Otro aspecto de gran relevancia que se plantea en esta investigación, es el efecto que las instituciones ejercen sobre las externalidades derivadas de FDI en el sentido estudiado; ya que se propone incorporar al debate de FDI de origen “étnico” y “no étnico”, la influencia que ejercen ambos entornos institucionales. Esta propuesta también se presenta como distintiva en nuestro estudio, porque no hemos hallado

evidencia de esta combinación en otros estudios, y más aun, cuando al análisis se incorpora el estudio de los efectos de las mejores prácticas empresariales privadas y éticas a nivel país.

Los resultados obtenidos en este trabajo muestran, con gran solidez, que los argumentos y las hipótesis planteadas tienen fundamento, y que al profundizar en el análisis de la inversión extranjera en las economías emergentes, se pueden obtener aportaciones interesantes y nuevas perspectivas, que permitan tomar decisiones estratégicas y trazar políticas más adecuadas para fomentar el desarrollo inclusivo de las regiones receptoras de FDI.

Conclusiones del estudio

Son muchas las publicaciones provenientes de diferentes disciplinas, desde las de economía general y política, incluyendo las de desarrollo regional y economía aplicada, que han estudiado durante muchos años la influencia, positiva o negativa, que FDI ha supuesto para el desarrollo económico de los países de acogida, con especial énfasis actualmente en las economías emergentes. Por otro lado, es también vasta la bibliografía, aunque con un comienzo más reciente, que coincide en reconocer el importante aporte que la creación de empresas representa para el crecimiento económico regional. Sumado a esto, pero estudiando ambos casos por separado, existen interesantes trabajos en importantes publicaciones científicas, que interrelacionan tanto una temática como la otra respecto a la importancia y condicionamiento que supone el marco institucional en este proceso, y en lo que respecta al fomento de los efectos derrame positivos derivados de ellos.

Sin embargo, surge un aspecto importante de la globalización contemporánea, que comienza a ser tenido en cuenta, como lo es la demanda de los gobiernos, la sociedad civil y los consumidores, a que se brinden productos y servicios que se produzcan de una manera que respete los derechos humanos, los límites de daños al medio ambiente y, en general, contribuyan a externalidades positivas para la sociedad en su conjunto.

El presente estudio, propone combinar los enfoques que se desprenden, por un lado, del aprendizaje de los emprendedores locales respecto al que poseen las MNEs, y por el otro, como éstas, pueden obtener legitimidad y recursos en el país de acogida, proveniente de las primeras, pero focalizado en la creación de nuevas empresas o proyectos, que surgen en este proceso. Se considera a su vez, que el marco institucional tiene un rol fundamental en este sentido, y que detectar las mejores prácticas y políticas de los distintos países, así como las que se desprenden de las estrategias de ética corporativa en los negocios, es lo que aporta a las sinergias.

Agregamos al desafío, profundidad de análisis en la relación de FDI según su origen étnico, partiendo de la base sobre la que se apoya el particular vínculo entre España y la región latinoamericana, y en como aquel país, que se encuentra dentro de las economías desarrolladas, aporta al crecimiento de una región emergente con la que se encuentra unida por profundos lazos.

De nuestro análisis respecto a las MNEs de origen español, también se desprende un aspecto interesante a considerar, como el hecho que los mismos factores que se presentan atractivos, como la proximidad cultural e histórica, pueden serlo en

términos de decisiones de inversión por parte de las MNEs españolas, pero no necesariamente lo son en términos de efectos secundarios positivos.

Sin embargo, reconocemos que en la literatura existen evidencias en el sentido contrario, si bien en general esos estudios se encuentran orientados al análisis de externalidades en general, y no específicamente las que planteamos en nuestro estudio. Por lo tanto, nuestra aportación también puede ayudar a considerar que existen otros factores, como pueden ser la legitimidad o las mejores prácticas privadas corporativas, los que también ejercen un importante rol en este sentido, y no sólo cuestiones de distancia cultural.

Por su parte, cuando se aborda la temática de las externalidades en términos generales, la principal limitación que se encuentra en primer lugar es la magnitud de los beneficios económicos que FDI debería obtener en una economía emergente; al menos en el corto plazo, ya que los resultados empresariales no se consideran lo suficientemente fuertes para sostener los gastos adicionales en mejoras sociales o del contexto local. Este punto de vista a corto plazo impide desarrollar el propio interés de los inversionistas para incluir en sus procesos de decisión todas las consecuencias no tangibles que se derivan de sus acciones. Especialmente cuando actuando en un entorno extranjero donde los sistemas de valores difieren de los de su mercado de origen, los inversionistas deben considerar cuidadosamente los efectos de las acciones actuales sobre las condiciones futuras de acción (“Compatibilidad de incentivo”). El resultado de los proyectos de FDI puede a menudo, verse comprometido por esta visión de corto plazo y por la idea errónea de cómo las condiciones locales interfieren con las intenciones del inversionista.

De acuerdo a la gran cantidad de fuentes consultadas, y en especial a los informes de los más importantes organismos internacionales, comienzan a vislumbrarse tendencias por parte de los especialistas en considerar que las condiciones normativas y legales que se aplican a las corporaciones en sus países de origen, pueden tener gran influencia en sus comportamientos y compromisos con los contextos locales de los países de acogida. A su vez, la relación de las MNEs con estos organismos internacionales y su participación en programas de inclusión y aportes al desarrollo de las naciones, también se percibe como determinante de las mejores prácticas privadas en general y éticas en particular.

Los resultados de nuestro estudio indican una tendencia en ese sentido, porque este argumento puede ser aplicado a las inversiones de origen español y su rol en la propensión de externalidades. Las MNEs españolas, no sólo han iniciado un proceso de internacionalización tardío, sino que, las normas y regulaciones españolas que las rigen, tampoco poseen el buen nivel que han alcanzado otros países desarrollados; al igual que su relación con organismos supranacionales.

Detectar el rol que las empresas con su interrelación global están representando para el cambio institucional de muchas de las economías emergentes, y tratar de mejorar las prácticas, proponiendo replicar las que mejores resultados estén evidenciando; representa un gran reto, en el que los investigadores de negocios internacionales tienen mucho que aportar, incluso dotar al análisis de nuevos matices, que surgen del conocimiento del accionar empresarial que ellos profundamente conocen, analizan e investigan.

Limitaciones del trabajo y futuras líneas de investigación

Las principales limitaciones son las que surgen de los estudios cuantitativos basados en fuentes secundarias. Esto implica tener que adaptarse a las mediciones realizadas por terceros en base a parámetros establecidos y rígidos. En el caso particular de este trabajo, como ya se ha explicado, una de las más importantes es la referida a la imposibilidad de realizar mediciones concretas de las estrategias a nivel país, que con otras fuentes de datos sí podría abordarse.

Derivado de lo anterior, por el uso de fuentes secundarias, se acota el análisis a países seleccionados dentro de un Proyecto (como lo es el GEM), que ofrece información muy completa de los mismos, que si bien es una característica importante, no deja de ser una limitación. De todos modos, a pesar de esto, se debe tener en cuenta que las economías más destacadas de la región están incluidas en la muestra.

Otra limitación es la que surge de la propia naturaleza del estudio, ya que el combinar disciplinas y temáticas con muchos datos disponibles, requiere decisiones que implican sacrificar unos en pos de otros; y en este sentido, la decisión en nuestra investigación fue la de realizar un análisis general por países, que nos permitiera obtener una visión general de la temática en la región; no obstante, se debe reconocer que este tipo de análisis, y el tratamiento de un tema complejo como el propuesto se enriquecerá con otros análisis a nivel micro y con el uso de otras técnicas.

Otro aspecto a tener en cuenta, es que el análisis de la región latinoamericana, respecto al marco institucional, presenta características muy particulares que puede

dificultar la extrapolación de datos a otras economías emergentes. Sin embargo, la aportación pretende sentar bases para extender el análisis a la región completa, y posteriormente, a otras regiones emergentes en los aspectos que puedan ser de utilidad.

Por su parte, el número de variables del contexto institucional es muy extenso y complejo, por lo que es el investigador quién debe proponer y argumentar las que son objeto del estudio, lo que representa una limitación y a su vez, se constituye en un referente para futuras líneas de investigación.

A continuación, se aborda este aspecto, que en el caso de nuestro estudio es basto e interesante, porque las implicancias y posibilidades que se plantean para futuras líneas de investigación, e incluso desarrollo de políticas y estrategias, públicas y privadas, es muy amplio.

A partir de la propuesta y resultados de esta investigación, se pueden realizar análisis similares incorporando otras variables secundarias, variables primarias, y/o la combinación de ambas. A su vez, se puede replicar el modelo propuesto para analizar otras economías emergentes, o extenderlo a todo tipo de economías, para continuar aportando evidencia en esta materia.

En la misma línea, sería una importante aportación, incorporar al análisis estudios de caso respecto a las prácticas éticas de los negocios, temática que ante la ansiedad de los inversores globales por los mercados emergentes (con gran fragilidad institucional) cobra especial importancia. Las empresas que invierten en estos mercados no sólo deben ocuparse de la calidad de gestión del propio negocio, sino en especial del

contexto en el que están inmersas y en cómo gestionarlo, incluso como desarrollar beneficios recíprocos. Analizar la relación entre los comportamientos éticos empresariales dentro de la organización y su proyección en la producción de externalidades, constituye una interesante propuesta.

Por su parte, el tipo de modelo planteado, permite un análisis multidisciplinar amplio, que puede ser abordado por equipos de investigación de distintas áreas de la investigación. Esto permitirá enriquecer, ampliar y plantear nuevas perspectivas a la temática que aporten resultados concretos y posibles vías de acción para que las economías emergentes capitalicen los beneficios derivados de la presencia de inversionistas extranjeros.

Otra de las líneas que se despliegan a partir de esta investigación, es la relacionada con profundizar el análisis del impacto del origen étnico de FDI en otros modelos, regiones y variables. En esta línea, también se pueden incluir estudios que profundicen sobre los impactos de las remesas de inmigrantes, tanto en Latinoamérica como en otras economías emergentes; así como estudiar la particularidad del fenómeno de las “multilatinas” en la región, desde el punto de vista del “origen étnico” y su relación con la legitimidad.

Como se ha plantado a lo largo del estudio, otro aspecto para ampliar y profundizar, es introducir al modelo el importante efecto que los enfoques estratégicos (global, multidoméstico o transnacional) pueden tener sobre el mismo, que junto al análisis del sector del que proviene FDI, pueden representar una aportación altamente significativa.

Entre las líneas que se desprenden de algún modo de las propuestas realizadas, se incluyen las de analizar casos de *Start up* y *Spin off* que hayan surgido producto de la relación con MNEs en economías emergentes. En este sentido, siguiendo el argumento de esta investigación, sería interesante realizar este análisis comparado entre países y analizando el efecto de los contextos públicos y privados; en especial, como impactan las iniciativas de las MNEs en relación con el desarrollo de estas nuevas empresas.

Realizar un análisis cualitativo en MNEs que operan en distintos entornos institucionales, analizando *knowledge spillover* relacionado con prácticas privadas, especialmente éticas, comparadas entre países, respecto a la creación y desarrollo empresas, ya no sólo medido por la tasa de creación, sino incorporando factores dinámicos y su relación con los sectores en los que se crean las nuevas empresas y las estrategias desarrolladas por ellas.

Existe otra cuestión que si bien, no ha sido desarrollada en el trabajo, está relacionada con él; y está referida a las asimetrías de formación e información entre los altos directivos de las MNEs y los funcionarios de alto rango, o incluso gobernantes, en las economías emergentes. Proponemos que estudios en este sentido pueden ser de gran relevancia y ayudar a comprender algunas de las cuestiones por las que no se ha podido potenciar y concretar mayores externalidades derivadas de la inversión extranjera.

Para finalizar, citamos una conclusión del reciente informe de CEPAL (2013b), que representa una buena síntesis sobre nuestro trabajo, donde se indica que, el aporte del comercio internacional al desarrollo inclusivo no es automático y depende mucho de la calidad de las políticas público-privadas que lo orienten y complementen. El

desarrollo inclusivo es un crecimiento que genera una inserción laboral, productiva y social más satisfactoria y equitativa, lo que depende, en gran medida, de un conjunto de políticas que promuevan la convergencia productiva y los cambios institucionales, y garanticen la protección social.

Esta investigación realiza aportes en pos de contribuir a ese gran desafío, que es proponer mayores análisis, teóricos y empíricos, sobre los cambios institucionales globales, y en cómo las MNEs pueden tener un rol de gran importancia en este proceso.

Analizar el desarrollo de códigos de conducta para fomentar y propiciar nuevas y mejores instituciones, puede dotar de beneficios a las empresas y a los contextos locales. Los beneficios recíprocos basados en prácticas éticas por un lado, y estrategias de legitimidad por el otro, que han sido argumentados en este trabajo, requieren de un profundo análisis, hasta alcanzar incluso el desarrollo de nuevas teorías. Esperamos y anhelamos que nuestra aportación constituya, aunque sea en parte, en ese proceso, y tener la oportunidad de poder seguir desarrollándolo.



ANEXOS

ANEXO I. Preguntas seleccionadas de NES – GEM Encuesta Nacional de Expertos de GEM

A. 1. Carga Regulatoria (código reversado)

Por favor indique en la medida en que usted esté de acuerdo con las siguientes afirmaciones (5 puntos de la escala Likert):

- En mi país, las políticas gubernamentales favorecen constantemente nuevas empresas.
- En mi país, el apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad para la política a nivel del gobierno nacional.
- En mi país, el apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad para la política a nivel de gobierno local.
- En mi país, las nuevas empresas pueden obtener la mayoría de los permisos y licencias requeridos en una semana.
- En mi país, la cantidad de impuestos no es una carga para las empresas nuevas y en crecimiento.
- En mi país, los impuestos y otras regulaciones gubernamentales se aplican a las empresas nuevas y en crecimiento de una manera predecible y consistente.
- En mi país, para hacer frente a la burocracia gubernamental, las regulaciones y los requisitos de licencia no es excesivamente difícil para las empresas nuevas y en crecimiento. *(El caso puntual de este ítem, fue incluido a partir del año 2003).*

A. 2. Carga Cognitiva (código reversado)

Por favor indique en la medida en que usted esté de acuerdo con las siguientes afirmaciones (5 puntos de la escala Likert):

- En mi país, muchas personas tienen los conocimientos de cómo iniciar y administrar un negocio con alto potencial de crecimiento.
- En mi país, muchas personas tienen los conocimientos de cómo iniciar y administrar un pequeño negocio.
- En mi país, muchas personas tienen experiencia en iniciar un nuevo negocio.
- En mi país, muchas personas pueden reaccionar rápidamente a las buenas oportunidades para un nuevo negocio.
- En mi país, muchas personas tienen la capacidad de organizar los recursos necesarios para un nuevo negocio.

A. 3. Carga Normativa (código reversado)

Por favor indique en la medida en que usted esté de acuerdo con las siguientes afirmaciones (5 puntos de la escala Likert):

- En mi país, la creación de nuevas empresas es considerada una forma adecuada de llegar a ser rico.
- En mi país, la mayoría de la gente considera convertirse en empresario como una opción de carrera deseable.

- En mi país, los empresarios exitosos tienen un alto nivel de estatus y respeto.
- En mi país, usted verá a menudo historias en los medios de comunicación públicos sobre los empresarios de éxito.
- En mi país, la mayoría de la gente piensa en los empresarios, como individuos ingeniosos y competentes.

- Cálculos de Alpha para los coeficientes de cada grupo de variables (citados en el apartado 4.3.3.1., del capítulo 4):

```
/* ALPHA DE C. */  
  
. alpha nes_b01-nes_b07  
Test scale = mean(unstandardized items)  
Average interitem covariance:    .1210497  
Number of items in the scale:    7  
Scale reliability coefficient:    0.8552  
  
. alpha nes_l01-nes_l05  
Test scale = mean(unstandardized items)  
Average interitem covariance:    .0355697  
Number of items in the scale:    5  
Scale reliability coefficient:    0.7112  
  
. alpha nes_m01-nes_m05  
Test scale = mean(unstandardized items)  
Average interitem covariance:    .1126073  
Number of items in the scale:    5  
Scale reliability coefficient:    0.9038
```


ANEXO II. Instituciones Privadas (GCI)

Fuente: *Foro Económico Mundial*⁶⁵, *Encuesta de Opinión Ejecutiva*

- ***Fortaleza de las normas de auditoría y presentación de informes***, 1-7 (el mejor).

Descripción: En su país, ¿cómo evaluaría la auditoría financiera y presentación de informes sobre el rendimiento financiero de la empresa? [1 = muy débil, 7 = muy fuerte].

- ***Eficacia de los Consejos o Juntas de administración***, 1-7 (el mejor).

Descripción: ¿Cómo caracterizaría el gobierno corporativo de los inversionistas y de los consejos de administración en su país? [1 = Los gerentes realizan poca rendición de cuentas a los inversionistas y Juntas; 7 = inversores y Juntas ejercen un fuerte control de las decisiones de gestión].

- ***Protección de los intereses de los accionistas minoritarios***, 1-7 (el mejor).

Descripción: En su país, ¿en qué medida los intereses de los accionistas minoritarios están protegidos por el ordenamiento jurídico? [1 = no se protege en absoluto, 7 = totalmente protegidos].

- ***Fortaleza de protección de los inversores***, 0-10 (el mejor).

Descripción: del Índice de fortaleza de protección de los inversores en una escala de 0-10 (el mejor). Fuente: Banco Mundial / Corporación Financiera Internacional, *Doing Business 2012: Haciendo negocios en un mundo más transparente*.

⁶⁵ Se detalla la descripción de los índices que conforman la totalidad del Pilar institucional privado de GCI, sin incluir el de Comportamientos Éticos de las Firmas (EBOF - por sus siglas en inglés *Ethic behavior of Firms*) porque ese ítem en particular, ha sido detallado en el apartado 4.3.3.2. del capítulo 4, ya que en este caso, se han utilizado los datos de esta variable por separado para la medición de la Hipótesis H.3.b. Aclaración: todos los ítems son incluidos en las mediciones de GCI, pero en el caso de los tres primeros y de EBOF, la fuente es la Encuesta a Expertos de WEF, pero en el caso del dato del últimos Índice la fuente es el Banco Mundial.

REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS

Academy of Management Entrepreneurship Division. (2012) <http://ent.aomonline.org/>

Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and public policy. *Small Business Economics*, 31: 219–234.

Acs, Z., & Amorós, J.E., (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America, *Small Business Economics*, 31: 305-322.

Acs, Z., Braunerhjelm, P., Audretsch, D., & Carlsson, B. (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32:15–30.

Altenburg, T. (2000) ‘Linkages and spillovers between transnational corporations and small and medium-sized enterprises in developing countries: opportunities and policies’, in Proceedings of the UNCTAD X Special Round Table ‘TNC-SME Linkages for Development’, February, Bangkok. Geneva and New York: UNCTAD.

Amorós, J., E. (2011). El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Una aproximación desde el contexto Latinoamericano. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 46: 1-15.

Ashforth, B. E. and Gibbs, B. W. (1990). ‘The double-edge of organizational legitimation’. *Organization Science*, 1: 177–94.

Asmussen, C., Pedersen, T., Dhanaraj, C. (2009). Host-country environment and subsidiary competence: extending the diamond network model. *Journal of International Business Studies*, 40: 42–57.

Aulakh, P. S., & Kotabe, M. (2008). Institutional changes and organizational transformation in developing economies. *Journal of International Management*, 209–216.

Autio, E., George, G., & Alexy, O. (2011). "International entrepreneurship and capability development - qualitative evidence and future research directions", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 35(1): 11-37.

Baker, T., Gedajlovic, E., & Lubatkin, M. (2005). A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36(5): 492–504.

Bardy, R., Drew, S., & Kennedy, T. (2012). Foreign Investment and Ethics: How to Contribute to Social Responsibility by Doing Business in Less-Developed Countries. *Journal of Business Ethic*, 106: 267-282.

Bengoa, M., & Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: New evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19(3): 529–545.

Blomström, M., & Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(2): 1–31.

Borensztein, E., Gregio, D.J., & Lee, J.W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135.

Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D., & Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth Pontus. *Small Business Economics*, 34:105–125.

Buckley, P. J. (2009). The impact of the global factory on economic development. *Journal of World Business*, 44(2): 131–143.

Busenitz, L., Gómez, C., & Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43: 994–1003.

Campbell, J., Eden, L., & Miller, S. (2012). Multinationals and corporate social responsibility in host countries: Does distance matter? *Journal of International Business Studies*, 43: 84–106.

Cantwell, J., Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2010). An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41 (4): 567–586.

Carree, M., van Stel, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2002). Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996. *Small Business Economics*, 19(3): 271–290.

Carroll, A. B. (1999). Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct. *Business and Society*, 38(3): 268–295.

Caves, R.E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, segunda edición.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013a). La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. (LC/L.3535/Rev.1). Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*.

-(2013b), Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias. (LC/G.2562), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*

-(2012), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2011 (LC/G.2538-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.12.II.G.4.

-(2011), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2010 (LC/G.2494-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.11.II.G.4.

-(2010), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2009 (LC/G.2447-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.10.II.G.4.

-(2009), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2008(LC/G.2406-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.09.II.G.24.

-(2008), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2009 (LC/G.2447-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.10.II.G.4.

-(2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2006 (LC/G.2226-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.07.II.G.32.

-(2006), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005(LC/G.2309-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.06.II.G.44.

-(2004), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003(LC/G.2226-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.04.II.G.54.

(2003), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002 (LC/G.2198-P), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.03.II.G.11.

(2002), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2001 (LC/G.2178-P/E), Santiago de Chile. *Publicación de las Naciones Unidas*, N° de venta: S.02.II.G.47.

Chen, M.-J., Su, K. H., & Tsai, W. 2007. Competitive tension: The awareness–motivation–capability perspective. *Academy of Management Journal*, 50(1): 101–118.

Cimoli, M., Dosi, G., & Stiglitz, J. E. (2009). *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development*, Nueva York, *Oxford University Press*.

De Clercq, D., Danis, W.M. & Dakhli, M. (2010), "The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies", *International Business Review*, 19 (1): 85-101.

De Clercq, d., Hessels, E., & Van Stel, A. (2008). Knowledge spillovers and new ventures' export orientation. *Small Business Economics*, 31:283–303.

Delgado, J. M. G., Ramírez, M. L. A., & Espitia, M. A. E. (1999). Comportamiento inversor de las empresas españolas en el exterior. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 780: 101-112.

Delios, A., & Henisz, W. J. (2000). Japanese firms investment strategies in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43: 305–323.

DiMaggio, P. & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2): 147–160.

Donaldson, T., & Dunfee, T. W. (1999). *Ties that bind: A social contracts approach to business ethics*. Boston, MA: *Harvard Business School Press*.

Dunning, J. H. & Lundan, S. M. (2008) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition. *Cheltenham: Edward Elgar*.

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

Dunning, J. (2002), 'La inversión extranjera directa europea en América Latina', *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*, Z. Vodusek, (ed.), Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Dunning, J. H. (2009). Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 40: 5–19.

Duran, J. J. (2002): Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española*, 799: 41- 53.

Eapen, A. (2012). Social structure and technology spillovers from foreign to domestic firms. *Journal of International Business Studies*, 43: 244–263.

Ekici, A., & Onsel, S. (2012). How Ethical Behavior of Firms is Influenced by the Legal and Political Environments: A Bayesian Causal Map Analysis Based on Stages of Development. *Journal of Business Ethics*, 1-20.

Estrin, S., Meyer, K., & Bychkova, M. (2006). Entrepreneurship in transition economies. In M. Casson (Ed.), *The Oxford handbook of entrepreneurship* (pp. 693–725). Oxford: Oxford University Press.

Evald, M.R., Klyver, K., & Christensen, P.R. (2011), "The effect of human capital, social capital, and perceptual values on nascent entrepreneurs' export intentions". *Journal of International Entrepreneurship*, 9 (1): 1-19.

Frynas, J. G., Mellahi, K., & Pigman, G. A. 2006. First mover advantages in international business and firm-specific political resources. *Strategic Management Journal*, 27(4): 321–345.

GEM (2012). *Global Entrepreneurship Monitor*, Global Report 2011.

Global Entrepreneurship Monitor (2013) - Adult Population Survey OR National Expert Survey (2001-2012) - taken from www.gemconsortium.org

Greene W. H., (2008) *Econometrics Analysis*, sixth edition, Pearson Prentice Hall,

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Trade, knowledge spillovers, and growth. *European Economic Review*, 35: 517–526.

Guillen, M. (2000). Business groups in emerging economies: A resource-based view. *Academy of Management Journal*; 43: 362-380

Guillen, M. F. (2006) Spanish multinationals and foreign policy in Latin America. *Foreign Policy*, May/June, p. 14.

Hallin, C., & Holmström, C. (2012). Revisiting the external impact of MNCs: An empirical study of the mechanisms behind knowledge spillovers from MNC subsidiaries *International Business Review* 21: 167–179.

Hausman, J. A. 1978. Specification tests in econometrics. *Econometrica*, 46: 1251–1271.

Henisz, W., & Swaminathan, A. (2008). Institutions and international business. *Journal of International Business Studies*, 39(4): 537–539.

Hoskisson, R., Eden, L., Lau, C., Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43: 249-267.

IE Business School, (2012), “2012: Panorama de la inversión española en Latinoamérica”, V informe.

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1): 23–32.

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40: 1411–1431.

Kantis, H. (2005). The emergence of dynamic ventures in Latin America, Southern Europe and East Asia: An international comparison. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2(1): 34-56.

Kasper, H., Lehrer, M., Mühlbacher, J., & Müller, B. (2013). On the different “worlds” of intra-organizational knowledge management: Understanding idiosyncratic variation in MNC cross-site knowledge-sharing practices. *International Business Review*, 22: 326–338.

Kelley, D., Bosma, N., & Amorós, J. E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report*. Wellesley Mass., Santiago, Chile: Babson College & Universidad del Desarrollo.

Kogut, B., Walker, G., & Anand, J. 2002. Agency and institutions: National divergences in diversification behavior. *Organization Science*, 13(2): 162–178.

Kolk, A., & Van Tulder, R. 2005. Setting new global rules? TNCs and codes of conduct. *Transnational Corporations*, 14(3): 1–27.

Kostova, T., & Roth, K. (2002). Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and relational effects. *Academy of Management Journal*, 45(1), 215–233.

Kostova, T., & Zaheer, S. 1999. Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 24(1): 64–81.

Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study. *Journal of Management Studies* 48(6): 1392-1419.

Lin-Hi, N. (2008). Corporate social responsibility: An investment in social cooperation for mutual advantage. Wittenberg Center for Global Ethics Discussion Paper 2008-6.

Available at: [http:// www.wcge.org/download/DP_2008-6 NickLin-Hi CorporateSocialResponsibility_final_oo.pdf](http://www.wcge.org/download/DP_2008-6_NickLin-Hi_CorporateSocialResponsibility_final_oo.pdf).

Luetge, C. (2005). Economic ethics, business ethics and the idea of mutual advantages. *Business Ethics: A European Review*, 14: 108–118.

Lundan, S., M. (2011). An institutional perspective on the social responsibility of TNCs. *Transnational Corporations*, 20 (3): 69- 85.

Lundan, S., Mirza, H, & Zhan, J. (2011). Dunning, John H. (1927-2009). *Transnational Corporations*, 20 (3): 63- 68.

Maguire, S., Hardy, C., & Lawrence, T.B 2004. Institutional entrepreneurship in emerging fields: HIV/AIDS treatment advocacy in Canada. *Academy of Management Journal*, 47(5): 657–679.

Manev, I. M., Gyoshev, B. S., & Manolova, T. S. (2005). The role of human and social capital and entrepreneurial orientation for small business performance in a transitional economy. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 5(3/4): 298–318.

Martin, M., Picazo, M., Navarro, J. (2010), "Entrepreneurship, income distribution and economic growth", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2): 131-141.

Meyer, K. (2004). Perspectives on multinational enterprises in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 35: 259–276.

Meyer, K. E., & Peng, M. W. (2005). Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources and institutions. *Journal of International Business Studies*, 36(6): 600–621.

Meyer, K., & Sinani, E., (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 40: 1075–1094.

Meyer, K., Mudambi, R., Narula, R. (2011). Multinational Enterprises and Local Contexts: The Opportunities and Challenges of Multiple Embeddedness. *Journal of Management Studies*, 48(2): 235-252.

Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). Global entrepreneurship monitor: 2005 executive report. London U.K. and Babson Park, MA *London Business School and Babson College*.

Moran, T., Graham, E., & Blomström, M. (2005). Introduction and overview. In T. Moran, E. M. Graham, M. Blomstrom (eds) *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* pp. 1–19. Washington, DC: *Institute for International Economics*.

Morgan, G. 2005. Introduction: Changing capitalisms? Internationalization, institutional change, and systems of economic organization. In G. Morgan, R. Whitley & E. Moen (Eds) *Changing capitalisms? Internationalization, institutional change, and systems of economic organization*: 1–18. Oxford: *Oxford University Press*.

Narayanan, V. K., & Fahey, L. 2005. The relevance of the institutional underpinnings of Porter's five forces framework to emerging economies: An epistemological analysis. *Journal of Management Studies*, 42: 207-223.

Narula, R., & Dunning, J. H. (2010). Multinational enterprises, development and globalization: some clarifications and a research agenda. *Oxford Development Studies*, 38(3): 263-287.

Nicholls-Nixon, C., Davila, J., Sanchez, J., & Rivera, M. (2011). Latin America Management Research: Review, Synthesis, and Extension. *Journal of Management*, 37(4): 1178-1227.

North, D. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: *Cambridge University Press*.

North, D. C. (1993). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: *Fondo de Cultura Económica*.

North, D.C. (2005). Understanding the process of economic change. Princeton, NJ: *Princeton University Press*.

OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2002), Frascati Manual 2002: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, París, *OECD Publications*.

Oliver, C. 1997. Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views. *Strategic Management Journal*, 18: 697–713.

Pajunen, K., (2008). Institutions and inflows of foreign direct investment: a fuzzy-set analysis. *Journal of International Business Studies*, 39: 652–669

Peng, M. W. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, 28(2): 275–296.

Peng, M. W., Wang, D., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5): 920–936.

Phelps, N. A. (2008). Cluster or capture? Manufacturing foreign direct investment, external economies and agglomeration. *Regional Studies*, 42: 457–473.

Phelps, N., & Wood, A. (2006). ¿Lost in translation? Local interests, global actors and inward investment regimes. *Journal of Economic Geography* 6: 493–515.

Pinkse, J., & Kolk, A. (2012). Multinational enterprises and climate change: Exploring institutional failures and embeddedness. *Journal of International Business Studies*, 43: 332–341.

Pla-Barber, J., & Escribá-Esteve, A. (2006). Accelerated internationalisation: evidence from a late investor country. *International Marketing Review*, 23 (3): 255-278

Pla-Barber, J., & Camps, J. (2011). Springboarding: a new geographical landscape for European foreign investment in Latin America. *Journal of Economic Geography*, 1–20

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011) “Creating shared value”, *Harvard Business Review*, 89(1/2): 62–77.

Porter, M., Sachs, J., & McArthur, J. (2002). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. In M. Porter, J. Sachs, P. K. Cornelius, J. W.

McArthur & K. Schwab (Eds.), *The global competitiveness report 2001–2002* (pp. 16–25). New York: *Oxford University Press*.

Prahalad, C. K. (2006). *Democratizing commerce: The challenge for the 21st century*, Tilburg Lecture. Available at <http://www.tilburguniversity.nl/university/doctorates/2006/prahalad/lecture.html>.

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., et al. (2005). *Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003*. *Small Business Economics*, 24(3): 205–231.

Sachs, J. D. (2005). *The end of poverty: Economic possibilities for our time*. London: *Penguin Press*.

Sala-i-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Blanke, J., Hanouz, M., & Geiger, T. (2011). *The Global Competitiveness Index 2011–2012: Setting the foundations for strong productivity*. *Global Competitiveness Report*, 2011–2012.

Sala-i-Martin, X, Bilbao-Osorio, B., Blanke, J., Crotti, R., Hanouz, M. D., Geiger, T., & Ko, C. (2012). *The Global Competitiveness Index 2012–2013: Strengthening Recovery by Raising Productivity*. *The Global Competitiveness Report 2012–2013*.

Sanchez-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. *International Business Review*, 15: 215–232.

Scherer, A., Palazzo, G., & Seidl, D. (2013). Managing Legitimacy in Complex and Heterogeneous Environments: Sustainable Development in a Globalized World. *Journal of Management Studies*, 50: 259-284.

Schumpeter, P. (1934). The theory of economic development. Cambridge, MA: *Harvard University Press*.

Scott, W. R. (2001). Institutions and organizations (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Sinani, E., & Meyer, K. E. (2004). Spillovers of technology transfer from FDI: The case of Estonia. *Journal of Comparative Economics*, 32(3): 445–466.

Smith, A.D. (1999). Myths and memories of the Nation. *Oxford University Press*

Sobel, A. C. (2002). State institutions, risk, and lending in global capital markets. *International Business Review*, 11(6): 725–752.

Spencer, J. W., & Gomez, C. (2004). The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: A multicountry study. *Journal of Business Research*, 57(10): 1098–1107.

StataCorp. 2011. Stata: Release 12. Statistical Software. *College Station, TX: StataCorp LP*.

Suchman, M. C. (1995). 'Managing legitimacy: strategic and institutional approaches'. *Academy of Management Review*, 20: 571–610.

Tan, D., Meyer, K. (2011). Country-of-origin and industry FDI agglomeration of foreign investors in an emerging economy. *Journal of International Business Studies*, 42: 504–520.

Toral Cuetos, P. (2004). Las ventajas de las compañías españolas en América Latina 1990-2000. *Información Comercial Española*, 812: 225-243

Trevino, L., Thomas, D., Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17: 118–133.

UNCTAD (2012). World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. (Geneva:UNCTAD), United Nations publication.

Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*; 8 (3): 11-36

Wang, D., Gu F., Tse, D., & Yim, C. (2013). When does FDI matter? The roles of local institutions and ethnic origins of FDI. *International Business Review*, 22 (2): 450 – 465.

WBCSD (2012). *World Business Council for Sustainable Development. Business solutions for a sustainable world. Annual review report 2011/2012*. Available at: <http://www.wbcsd.org/annual-review/annualreview.aspx/> (accessed 31 March 2013).

Williamson, O.E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. NY: Free Press.

World Bank, several issues. *World Tables*. Washington, DC.

Wooldridge, J. M. (2009). *Introductory econometrics: a modern approach*. South-Western Pub.

Xavier, S. R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). *The Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report, GEM 2012*.

Zahra, S. A., & George, G. 2002. Absorptive capacity: A review, re conceptualization and extension. *Academy of Management Review*, 27(2): 185–203.

Zander, U., & Kogut, B.(1995). Knowledge and the speed of the transfer and imitation of organizational capabilities: An empirical test. *Organizational Science*, 6: 76–92.

