

**Título:** LA DECISIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS: UN MODELO TEÓRICO CON INVERSIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL

**Nombre:** TURRIÓN SÁNCHEZ, JAIME

**Universidad:** Universidad Complutense de Madrid

**Departamento:** ECONOMIA APLICADA II (ESTRUCTURA ECONOMICA Y ECONOMIA INDUSTRIAL)

**Fecha de lectura:** 10/03/2008

**Programa de doctorado:** ESPAÑA EN LA UNIÓN EUROPEA: ESTUDIOS DE ECONOMÍA APLICADA

**Dirección:**

> **Director:** FRANCISCO JAVIER VELÁZQUEZ ANGONA

**Tribunal:**

> **presidente:** JOSÉ CARLOS FARIÑAS GARCIA

> **secretario:** DIEGO RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

> **vocal:** VICENTE ORTS RÍOS

> **vocal:** ISABEL TOLEDO MUÑOZ

> **vocal:** SALVADOR BARRIOS

**Descriptores:**

> TEORIA DE LA INVERSION

> ORGANIZACION DE LA PRODUCCION

> INVERSION EXTERIOR

> ESTRUCTURA DE MERCADO

**El fichero de tesis** ya ha sido incorporado al sistema

> <http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=17634>

> <https://eprints.ucm.es/id/eprint/8169/>

**Localización:** E-PRINTS COMPLUTENSE

**Resumen:** En los últimos años los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) han aumentado considerablemente, creciendo muy por encima de cualquier flujo económico. Detrás de este fuerte crecimiento parece que se encuentran las empresas multinacionales y las estrategias que éstas siguen. Dichas estrategias afectan tanto al crecimiento de los países como a los flujos de IED y comerciales, lo que complica sustancialmente su estudio.

En este contexto, la presente Tesis Doctoral tiene como uno de sus objetivos, el desarrollo de un modelo teórico de equilibrio parcial capaz de explicar los factores que explican la internacionalización de las empresas y, a la vez, las distintas estrategias que pueden seguir. Además, se pretende profundizar sobre los factores que determinan que las empresas adopten la decisión de internacionalización y su forma: IED o exportación, y que

si elige la primera opción, las razones para que sigan estrategias de tipo horizontal o vertical. Dicho modelo se enmarca dentro de la literatura más reciente originada a mediados de los años ochenta con los trabajos de Helpman (1984) y Markusen (1984), y que ha cobrado mayor relevancia en la última década con los trabajos relacionados con el Knowledge-Capital Model y con los modelos de desintegración vertical de Helpman y otros (2004).

Una vez señalados los objetivos primordiales, este trabajo se estructura en cuatro cuerpos fundamentales. En primer lugar, en el segundo capítulo, se realiza una revisión sobre las principales aportaciones teóricas y empíricas acerca de los factores determinantes de los procesos de internacionalización de la producción de las empresas, fundamentalmente, de la inversión extranjera directa. En consecuencia, la revisión de la literatura, que es bastante exhaustiva en relación a los determinantes de la internacionalización de las empresas, permite hacerse una idea clara de su situación tanto a nivel teórico como empírico.

A continuación, en el capítulo tercero, se desarrolla un modelo que intenta solventar algunas de las limitaciones que manifiestan los modelos teóricos previos, tratando así, de explicar las causas que fomentan la internacionalización de una empresa y la estrategia escogida y, en concreto, mediante IED, ya sea ésta de tipo horizontal o vertical. En este sentido, se formulan y demuestran matemáticamente distintas proposiciones de interés.

Además, la mayor parte de los modelos existentes tienen algunas restricciones como son la fijación del tamaño de los países o dotaciones factoriales -si estas existen-, la explicación exclusiva de la inversión horizontal o vertical, el tratamiento del comercio e inversión como sustitutivos o el tratamiento de la generación de activos intangibles de forma exógena al proceso de internacionalización de las empresas. En este sentido, las ventajas del modelo que se plantea frente a estos modelos existentes son que es un modelo flexible donde se intentan solventar todas esas restricciones. Además, recoge todas las dotaciones factoriales de los países que pueden ser reductoras de costes, y no exclusivamente las diferencias en la cualificación de la mano de obra o las dotaciones factoriales relativas clásicas.

Para corroborar dichas aportaciones teóricas, en el capítulo cuarto, se elaboran simulaciones mediante dos vías alternativas y complementarias. Así, en primer lugar, se realiza una simulación de carácter general que controla las proposiciones expuestas en el capítulo anterior, y aporta alguna evidencia destacada del modelo. En segundo lugar, se reduce el problema, fijando algunos parámetros que no resultan relevantes en la simulación anterior, permitiendo el análisis más detallado y explotando no linealidades del modelo. De esta forma, ambas simulaciones, corroboran los resultados teóricos aportados en el capítulo previo.

Por último, una vez planteados los aspectos teóricos, la decisión de internacionalización vía IED del modelo va a ser sometido a contrastación empírica. De este modo, el capítulo quinto comienza describiendo el modelo empírico, la construcción de las variables empleadas y los signos esperados a nivel teórico, exponiendo a continuación muy brevemente el procedimiento seguido para estimar el modelo y los resultados obtenidos, con especial hincapié a los de los países de la OCDE y los NEM de la UE.

Para finalizar, en el sexto y último capítulo, se resumen los principales resultados y conclusiones alcanzadas en esta tesis, señalándose además las principales limitaciones de la misma y, por tanto, las futuras líneas de investigación que permitan seguir avanzando en el conocimiento de las causas de la internacionalización de las empresas.

En este sentido, los resultados alcanzados más relevantes en cuanto a la decisión de internacionalización de las empresas vía IED indican que ésta, si es de tipo horizontal, se verá potenciada cuanto mayores sean el tamaño del país donde se pretende invertir, los costes de transporte y las dotaciones factoriales del país receptor de la inversión en relación al emisor. Por el contrario, los gastos de instalación en el destino de la IED y los gastos de

comercialización la desincentivarán. Por otra parte, la IED de tipo vertical se verá favorecida también por la diferencia en las dotaciones factoriales pero también por los gastos de instalación del país donde se sitúa la empresa que pretende internacionalizarse. Por el contrario, los gastos de instalación del país de destino y los costes de transporte la mitigan. Además, tanto los gastos de comercialización como el tamaño del país de destino de la inversión tienen un efecto indeterminado pues depende del tipo de estrategia del IED vertical a seguir.

Por otro lado, la contrastación empírica para la muestra seleccionada apunta a que el modelo se contrasta con éxito, llegándose a la conclusión de que las empresas de estos países siguen estrategias mixtas de IED - horizontal y vertical simultáneamente-. Sin embargo, cuando los países receptores de la IED son exclusivamente los países de la OCDE los resultados apuntan a que las empresas que invierten allí siguen fundamentalmente estrategias de tipo horizontal, mientras que cuando los países receptores son los NEM de la UE, las estrategias dominantes son prioritariamente las de tipo vertical.