

Cristina López Duarte*
Marta M.^a Vidal Suárez*

LA INFLUENCIA DE LA DISTANCIA CULTURAL EN EL PROCESO DE CRECIMIENTO INTERNACIONAL: ¿UNA CUESTIÓN DE PARADIGMA?

El presente trabajo desarrolla un estudio sobre las diferentes aproximaciones y medidas de distancia cultural (DC) más frecuentemente utilizadas en la literatura sobre expansión internacional con un doble objetivo: de un lado, analizar en qué medida las mismas son convergentes respecto a sus planteamientos; del otro, estudiar el impacto que sobre el proceso de expansión internacional y sobre la propia influencia de la DC ejercen una serie de factores tradicionalmente relacionados con el concepto de distancia cultural, si bien no explícitamente recogidos en los diferentes modelos que miden tal distancia. La realización de un análisis empírico sobre una muestra de proyectos de expansión internacional realizados por empresas españolas permite determinar en qué medida las diferentes aproximaciones al concepto de DC son convergentes cuando la nación considerada como referencia para estimar la DC es España.

Palabras clave: distancia cultural, diversidad entre naciones, internacionalización, inversión exterior, Hofstede, Schwartz, GLOBE

Clasificación JEL: F21, G15, I20, I21, M14.

1. Introducción

Crecer internacionalmente supone para la empresa que se implica en tal proceso afrontar la denominada

«desventaja del extranjero». Tal desventaja se ve potenciada por la diversidad existente entre las naciones origen y destino del proceso y, más en concreto, por la distancia cultural (DC) existente entre ambas.

Tal y como muestra la exhaustiva revisión de la literatura al respecto realizada por Harzing (2003), la influencia que la DC ejerce sobre los procesos de internacionalización empresarial ha sido ampliamente analizada por los investigadores, abarcando un exhaustivo abanico de aspectos, entre los que cabe mencionar la senda de crecimiento internacional de la empresa, la elección de

* Universidad de Oviedo.

Las autoras agradecen el apoyo financiero proporcionado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (Proyecto Plan Nacional ECO09-7786).

Una versión previa de este trabajo ha sido publicada como papel de trabajo de la Colección de Documentos de Trabajo de la Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS), «#564».

los mercados destino y la forma de implantarse en los mismos, entre otros aspectos. En relación con la forma elegida por la empresa al objeto de acceder al mercado receptor, resulta particularmente prolija la literatura que explora la influencia de la DC sobre la fórmula concreta elegida por las empresas para materializar los procesos de inversión directa en el exterior y, más en concreto, la elección del denominado modo de entrada que permite diferenciar entre filiales de plena propiedad (FPP) y empresas conjuntas (ECs). El estudio de tal decisión se ha llevado a cabo a partir de las premisas proporcionadas por diversos marcos teóricos, siendo la Teoría de Costes de Transacción y la Teoría Institucional los más frecuentemente utilizados. No obstante, la evidencia empírica dista de resultar concluyente, lo cual parece deberse, entre otros factores, a razones metodológicas relacionadas con la forma de medir la DC —véanse Harzing (2003) y Shenkar (2001)—.

Es por ello que el objeto del presente trabajo radica en analizar las aproximaciones y medidas de DC más frecuentemente utilizadas en la literatura sobre crecimiento internacional y en analizar desde una perspectiva empírica en qué medida las mismas son convergentes respecto a sus planteamientos. Pretendemos, asimismo, estudiar la influencia que sobre el proceso y las pautas de internacionalización, e incluso sobre el propio efecto de la DC, pueden ejercer determinados factores tradicionalmente englobados y/o relacionados con el concepto de distancia cultural, si bien no explícitamente recogidos en las medidas empíricas de la misma, tales como la diversidad lingüística, política o económica entre las naciones. Un último objetivo del trabajo radica en analizar en qué medida los resultados relativos a la preferencia por determinadas fórmulas de implantación internacional son contingentes a la medida de DC utilizada, a la consideración de otras medidas de diversidad entre naciones e, incluso, al país empleado como referencia al objeto de medir la DC entre las diversas naciones.

Al objeto de desarrollar dicho análisis se utiliza una muestra de inversiones directas en el exterior realizadas por empresas españolas. El trabajo se ha estructurado

de la siguiente forma: en primer lugar se presentan las aproximaciones conceptuales y medidas de DC más frecuentemente utilizadas en la literatura al respecto —modelos desarrollados por Hofstede (1980), Schwartz (1994) y House *et al.* (2004), este último bajo el denominado proyecto GLOBE—; presentando, a continuación, una serie de factores de diversidad entre las naciones tradicionalmente relacionados con la DC, si bien no explícitamente recogidos en sus medidas empíricas. El siguiente epígrafe presenta los principales rasgos de la muestra de inversiones utilizada en este trabajo. A continuación, se analiza el grado de convergencia de las diferentes aproximaciones cuando se toma España como nación referencia al estimar las DC respecto a las diferentes naciones receptoras de inversión recogidas en la base de datos, así como el grado de coherencia de los resultados cuando las diferentes aproximaciones son utilizadas al objeto de medir el efecto de la DC sobre la elección del modo de entrada. Una síntesis de las principales conclusiones alcanzadas cierra el trabajo.

2. Distancia cultural: diferentes aproximaciones

Si bien la aproximación al concepto de distancia cultural más frecuentemente utilizada en la literatura al respecto es la basada en los trabajos de Hofstede (1980, 2001), en la literatura publicada en la última década se constata cierto grado de utilización de dos aproximaciones de desarrollo más recientes: el estudio realizado inicialmente por Schwartz (1994) y el denominado proyecto GLOBE (House *et al.*, 2004).

Siguiendo a Hofstede (1980, 2001), se define «cultura» como la programación mental colectiva que diferencia a miembros de un grupo o categoría de personas de los de otros; en el caso de la cultura nacional, dicho grupo o categoría hace referencia a personas que comparten o han compartido un mismo ambiente social y/o nacional. En sentido estricto, el término cultura es más aplicable a sociedades que a naciones; si bien históricamente muchas naciones han desarrollado esquemas colectivos que permiten aproximar orientaciones cultu-

rales agregadas o promedios. En sus estudios, Hofstede define el término dimensión cultural como un aspecto de una cultura que puede ser medido en relación con otras culturas, identificando en un primer momento cuatro dimensiones básicas de cultura nacional (Hofstede, 1980): *distancia al poder*, *aversión a la incertidumbre*, *individualismo* y *masculinidad*. Los primeros trabajos desarrollados por Hofstede recogían información relativa a estas cuatro dimensiones para unos 50 países; no obstante, posteriores ampliaciones del mismo han permitido incrementar este número hasta 82. Un trabajo desarrollado por Hofstede y Bond (1988), permitió la identificación y medida de una quinta dimensión denominada *Orientación a largo plazo*, si bien la misma fue medida únicamente para un reducido número de naciones. El Cuadro 1a recoge la definición de las dimensiones de distancia cultural identificadas por Hofstede.

Al igual que en el caso anterior, la aproximación bipolar de Schwartz se ha dirigido a identificar y medir valores culturales susceptibles de ser medidos y comparados entre diferentes naciones. Una primera versión de estos trabajos (Schwartz, 1994), fue desarrollada entre 1988 y 1992, obteniendo información para un total de 38 naciones diferentes. No obstante, el posterior desarrollo de este trabajo realizado por Siegel *et al.* (2008) permitió ampliar el número de países hasta un total de 55. Tal y como aparece recogido en Schwartz (1999), este marco conceptual se basa en la identificación de valores a partir de la consideración de tres cuestiones básicas que afectan al desarrollo de cualquier sociedad: *I)* la relación individuo-grupo, *II)* el desarrollo de un comportamiento socialmente responsable por parte de los individuos, así como el desarrollo de actividades y conductas que fomenten la cooperación en el marco de la sociedad y *III)* la relación que las personas entendidas como colectivo (el conjunto de la raza humana) mantienen con su entorno natural y social. Las sociedades establecen unas pautas de comportamiento y desarrollo en relación con cada una de estas tres cuestiones básicas; ello, a su vez, permite identificar tres valores culturales que se estructuran en torno a dimensiones bipolares: *compro-*

miso / autonomía, jerarquía / igualdad y dominio / armonía que aparecen sintetizadas en el Cuadro 1b.

Por último, el proyecto GLOBE (House *et al.*, 2004), ha identificado y medido distintas dimensiones culturales para un total de 62 sociedades diferentes. Al margen de las diferencias respecto a las aproximaciones anteriormente expuestas en lo que a la identificación de las dimensiones culturales se refiere, el proyecto presenta dos rasgos diferenciadores susceptibles de ser mencionados: en primer lugar, el estudio se desarrolla al nivel de sociedades, no de países, apuntando a la no necesaria coincidencia entre ambos conceptos. Así, en determinados países pueden identificarse distintas sociedades (en función, por ejemplo, de la raza o la lengua) que desarrollan pautas culturales diferentes. En segundo lugar, para cada una de las dimensiones culturales identificadas, el estudio mide dos valores diferentes: el relativo a los valores que predominan en la sociedad y el relativo a las prácticas que se desarrollan en la misma. Los valores culturales se han construido a partir de las respuestas a cuestionarios del tipo «así deberían ser los comportamientos», mientras que las prácticas se han construido a partir de cuestionarios del tipo «así son los comportamientos»; en otras palabras, las mediciones relativas a las prácticas reflejan aspectos positivos o reales sobre los comportamientos y actitudes de cada sociedad analizada, mientras que los valores reflejan aspectos normativos más relacionados con el deseo y/o la intención de dicha sociedad en relación con tales comportamientos y actitudes.

El estudio identifica un total de nueve atributos o dimensiones culturales: *asertividad, colectivismo institucional, colectivismo de grupo, distancia al poder, aversión al riesgo, igualdad de género, orientación al desempeño, orientación al futuro y orientación humana*. La definición de cada uno de estos atributos¹ se recoge en el Cuadro 1c.

¹ A pesar de las diferencias respecto a las otras dos aproximaciones consideradas, algunas de las dimensiones identificadas —en particular,

CUADRO 1a
**LA APROXIMACIÓN TRADICIONAL A LA DISTANCIA CULTURAL,
MODELO DE HOFSTEDE**

HOFSTEDE	<i>Distancia al poder</i>	Grado en el cual una sociedad acepta la distribución desigual del poder en instituciones (familia, comunidad...) y organizaciones o lugares de trabajo.
	<i>Aversión a la incertidumbre</i>	Grado en el que las personas que integran la sociedad prefieren controlar y conocer las situaciones a las que se enfrentan e intentan evitar situaciones no estructuradas —nuevas, desconocidas, sorprendentes o inusuales.
	<i>Individualismo</i>	Grado en el que los individuos prefieren actuar y sentirse reconocidos a título individual, frente a formar parte de un grupo o colectivo.
	<i>Masculinidad</i>	Grado en el que en la sociedad prevalecen valores tradicionalmente asociados al rol masculino — competencia, éxito, riqueza, ambición, orientación al desempeño— sobre valores tradicionalmente ligados al rol femenino —relaciones personales, solidaridad, calidad de vida, orientación a las personas.
	<i>Orientación a largo plazo</i>	Grado en el que la sociedad valora los compromisos a largo plazo y acepta la realización de un esfuerzo actual a cambio de una recompensa o gratificación futura, frente a la consecución de objetivos y recompensas de forma inmediata.

CUADRO 1b
LA APROXIMACIÓN BIPOLAR A LA DISTANCIA CULTURAL DE SCHWARTZ

SCHWARTZ	<i>Compromiso-autonomía</i>	Compromiso	Grado en el que cada individuo se reconoce como parte de un grupo con el que comparte normas y pautas de vida, se identifica y se compromete.
		Autonomía	Grado en el que individuo enfatiza su independencia respecto al grupo y se ve impulsada a mostrar y expresar sus rasgos distintivos.
	<i>Jerarquía-igualdad</i>	Jerarquía	Grado en que cada individuo tiene asignado un rol dentro de la sociedad y debe cumplir con las obligaciones y normas vinculadas al mismo.
		Igualdad	Grado en el que los individuos son reconocidos como moralmente iguales, fomentando valores como la igualdad, la justicia, la responsabilidad y la honestidad.
	<i>Dominio-armonía</i>	Dominio	Grado de explotación y utilización del entorno natural y social en aras del logro de los objetivos individuales y grupales.
		Armonía	Grado en el que el individuo acepta el entorno natural y la necesidad de adaptarse al mismo.

El grado de convergencia de los diferentes modelos

Si bien la literatura sobre expansión internacional ha utilizado las distintas aproximaciones recogidas en el

epígrafe anterior al objeto de medir una misma realidad y, desde un punto de vista estrictamente teórico, los diferentes modelos considerados parecen compartir al menos algunas de las dimensiones integradas en el concepto de cultura nacional², no son pocos los factores

las dimensiones *distancia al poder* y *aversión a la incertidumbre*— se definen prácticamente de igual forma que en los trabajos de Hofstede. Asimismo, las dimensiones de *colectivismo* guardan relación con la dimensión de *individualismo* de Hofstede.

² Véanse los trabajos de EARLY (2006), HOFSTEDE (2006), JAVIDAN *et al.* (2006), STEENKAMP (2001), SMITH (2006) y TANG y KOVEOS (2008), para una exhaustiva revisión de las coincidencias y divergencias

CUADRO 1c
EL PROYECTO GLOBE

Proyecto GLOBE	<i>Asertividad</i>	Grado en el que los individuos de la sociedad son dominantes e incluso agresivos a la hora de plantear sus opiniones y sus relaciones con los demás
	<i>Colectivismo institucional</i>	Grado en el que las instituciones de la sociedad favorecen, apoyan y recompensan la acción colectiva frente a la individual, valorando la lealtad al grupo, el compromiso con el mismo y la sociabilización sobre los objetivos y actividades individuales
	<i>Colectivismo grupal</i>	Grado en el que existen valores colectivos en grupos u organizaciones de personas —familia, equipo de deporte o empresa— y grado hasta el cual el sentimiento de pertenencia a tales grupos es importante para los individuos
	<i>Distancia al poder</i>	Grado en el que la sociedad acepta una desigual distribución del poder en instituciones y organizaciones
	<i>Aversión a la incertidumbre</i>	Grado en el que los individuos intentan evitar la incertidumbre y el riesgo derivado de ella
	<i>Igualdad de género</i>	Grado de igualdad o diversidad en roles, status y niveles de educación entre hombres y mujeres dentro de la sociedad
	<i>Orientación al desempeño</i>	Grado en el que los individuos están orientados hacia el logro de resultados, la excelencia, la realización de un desempeño excepcional e, incluso, la mejora continua
	<i>Orientación al futuro</i>	Grado por el que los valores de la sociedad se basan más en el futuro que en el presente o el pasado
	<i>Orientación humana</i>	Grado en el que la sociedad valora positivamente y recompensa los comportamientos de los individuos orientados a ayudar a los demás y mostrar solidaridad, justicia o compasión

que los distancian. Así, cada uno de los mencionados estudios ha utilizado diferentes unidades de análisis (países o sociedades), ha sido desarrollado en diferentes momentos de tiempo, engloba un conjunto diferenciado de naciones y ha utilizado metodologías y muestras poblacionales distintas. Adicionalmente, el proyecto GLOBE mide las dimensiones culturales de las diferentes sociedades analizadas en el estudio no sólo en relación a las prácticas realmente desarrolladas en tales sociedades, sino también en relación con los deseos o intenciones mostrados por la población en relación con tales dimensiones. De hecho, en el caso concreto de los proyectos desarrollados por Hofstede y GLOBE, los propios autores han publicado sendos trabajos (Hofstede, 2006; Javidan *et al.*, 2006), en los que se analizan de forma detallada las coincidencias y divergencias exis-

tentes entre ambos proyectos, a los que se han unido los análisis realizados por Early (2006) y Smith (2006). En el trabajo de Ng *et al.* (2007), puede encontrarse un análisis similar para los proyectos desarrollados por Hofstede y Schwartz.

3. Revisión de la literatura

La DC existente entre dos naciones refleja las diferencias existentes en determinados valores, normas y pautas de comportamiento entre las mismas (Shenkar, 2001). Ya en el desarrollo de su pionero modelo sobre las Etapas de Desarrollo del Proceso de Internacionalización, Johanson y Vahlne (1977) hacen referencia al concepto de DC entre dos naciones, vinculándola con todas las diferencias existentes entre las formas de pensar y actuar de sus respectivas poblaciones. Estas diferencias incrementan la desventaja del extranjero o dificultades que la empresa debe superar cuando pretende desarrollar sus actividades en un nuevo país. Por su

que, desde una perspectiva teórica, muestran las tres aproximaciones al concepto de DC.

parte, en su pionero trabajo sobre la elección de fórmulas de implantación en mercados extranjeros, Kogut y Singh (1988) definen la DC como «el grado en que las normas culturales en una empresa subsidiaria son diferentes de las de su empresa matriz». En el marco de la literatura sobre Gestión Internacional, y siguiendo la aproximación de Barkema *et al.* (1997), la DC existente entre las naciones origen y destino de una IDE se traduce en un doble efecto para la empresa inversora: de un lado, en la necesidad de conocimiento y contacto sobre el país destino que le permita superar las ya mencionadas dificultades o desventajas del extranjero y, del otro, en una barrera que dificulta el flujo de conocimientos —y, consecuencia de ello, de otros flujos adicionales— entre la empresa inversora y sus potenciales interlocutores en la nación destino.

La influencia de la DC sobre la elección del modo de entrada vinculado a los procesos de IDE ha sido ampliamente analizada en la literatura —una reciente revisión de la misma puede encontrarse en Dow y Larimo (2009). Tal revisión muestra la existencia de evidencia empírica no concluyente, cuando no abiertamente contradictoria. Entre los factores que potencialmente subyacen tras dicha heterogeneidad en los resultados se encuentra la utilización de diferentes aproximaciones y medidas al concepto de distancia cultural, la utilización de diferentes naciones consideradas como «referencia» al estimar las distancias entre naciones y la no inclusión en los estudios de otros factores de diversidad entre las naciones relacionados con la distancia cultural, pero no recogidos en las medias de la misma.

Cabe pensar que tal diversidad pueda conducir a la obtención de valores de distancia cultural diferentes en función de la medida utilizada e, incluso, de la pareja de países para los que se desea estimar la DC. Ello, a su vez, podría conllevar a que los resultados de los distintos trabajos que abordan el efecto de la DC no sean directamente comparables, al ser contingentes tanto a la medida utilizada, como a la muestra de naciones implicada en el estudio. En última instancia, la investigación que aborda la influencia de la DC sobre las decisiones

empresariales relativas al crecimiento internacional se convertiría en una cuestión inherente al paradigma de DC utilizado (Early, 2006).

Sin embargo, la literatura que ha analizado el grado de convergencia empírica de los tres modelos de DC y/o ha utilizado de forma simultánea las diferentes medidas de DC en las estimaciones empíricas sobre proyectos de internacionalización empresarial resulta particularmente escasa. El Cuadro 2 recoge una síntesis de tales trabajos; en la misma se han recogido aquellos trabajos que han utilizado al menos dos de las tres aproximaciones al concepto y medición de la DC analizadas en este trabajo —tal y como puede observarse en dicho cuadro, tan sólo los trabajos de Larimo y Dow (2009), Kim y Gray (2009) y Magnusson *et al.* (2008) contrastan empíricamente el grado de congruencia de las tres aproximaciones.

Es por ello que consideramos particularmente interesante realizar un análisis del grado de convergencia de tales modelos tomando a España como país referencia para la estimación de las distancias culturales.

Los factores de diversidad entre naciones no recogidos en las medidas de distancia cultural

El amplio consenso alcanzado en la literatura en relación con la influencia que la distancia cultural ejerce sobre las pautas de internacionalización empresarial ha relegado a un segundo plano el estudio de otros factores de diversidad entre las naciones, entre ellos, la diversidad lingüística, la económica y política, las diferencias en el riesgo país inherente a las naciones e, incluso, la distancia geográfica entre las mismas. Si bien todos estos son factores no explícitamente recogidos en los modelos y medidas de DC; buena parte de ellos han sido tradicionalmente englobados en o relacionados con el término de distancia cultural, de tal forma que tanto las aproximaciones teóricas al concepto de DC, como las explicaciones de los resultados empíricos relativos a la misma tienden a hacer referencia a dichos factores.

CUADRO 2

TRABAJOS EMPÍRICOS SOBRE DECISIONES DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL QUE HAN UTILIZADO VARIAS APROXIMACIONES AL CONCEPTO DE DC

Autores	Decisión analizada	País/es referencia	Medida de DC
BROCK, SHENKAR, SHOHAM y SISCOVICK (2008)	Grado de empleo de expatriados en las filiales	Multinacional	Hofstede Schwartz GLOBE
DROGENDIJK y SLANGEN (2006)	Elección del modo de implantación (creación/adquisición)	Holanda	Hofstede Schwartz
GERPOTT y JAKOPIN (2007)	Creación de riqueza asociada a procesos de expansión internacional	Múltiples	Hofstede Schwartz
HUTZSCHENREUTER y VOLL (2008)	Performance económico de las empresas multinacionales	Alemania	Hofstede GLOBE
KIM y GRAY (2009)	Elección del modo de entrada (filial plena propiedad/empresa conjunta)	Korea	Hofstede Schwartz GLOBE
LARIMO y DOW (2009)	Elección del modo de implantación (creación/adquisición)	Dinamarca Finlandia Suecia	Hofstede Schwartz GLOBE
LÓPEZ-DUARTE y VIDAL-SUÁREZ (2009)	Elección del modo de entrada (filial plena propiedad/empresa conjunta)	España	Hofstede GLOBE
MAGNUSSON, WILSON, ZDRAKOVIC, ZHOU y WESTJOHN (2008)	Comparación empírica de las tres medidas sin aplicarlas a una decisión concreta	Estados Unidos	Hofstede Schwartz GLOBE
MESCHI y RICCIO (2008)	Supervivencia de empresas conjuntas internacionales	Brasil	Hofstede GLOBE
MORSCHETT, SCHRAMM-KLEIN y SWOBODA (2008)	Elección del modo de entrada (integración/cooperación)	Alemania	Hofstede Schwartz
NG, LEE y SOLTAR (2007)	Intensidad del comercio internacional	Australia	Hofstede Schwartz
RINGOV y ZOLLO (2007)	Valor de los activos intangibles de la empresa	Multinacional	Hofstede Schwartz

Tal y como recogen algunos trabajos —véanse Harzing (2003) y Demirbag *et al.* (2009), entre otros— cabe esperar que la DC esté altamente correlacionada con variables tales como el riesgo país o el grado de desarrollo económico de las naciones. Consecuencia de ello, cuando tales variables no son explícitamente consideradas en un estudio, la variable de DC puede estar aproximando las diferencias relativas a tales factores. Aislar el efecto que la DC ejerce en un proceso de crecimiento internacional requiere, por tanto, considerar explícitamente tales factores de diversidad entre

las naciones. En este sentido, cabe recuperar el concepto de *distancia psíquica* inicialmente introducido en los estudios sobre pautas de internacionalización por Johanson y Wiedersheim-Paul (1975), y Johanson and Vahlne (1977), así como la aproximación del tal concepto al nivel de grupos o sociedades realizada por Dow y Karunaratna (2006). Esta aproximación hace referencia a un grupo de factores de diversidad entre las naciones (al margen de la distancia cultural existente entre las mismas) susceptibles de condicionar la distancia psíquica percibida por los grupos de individuos o

sociedades. Entre estos factores de diversidad se encuentran los relacionados con los siguientes aspectos: el grado de riesgo país inherente a la nación receptora, su grado de desarrollo económico, el sistema político que prevalece en la misma, la lengua e, incluso, la localización geográfica.

El riesgo país (RP) de una nación hace referencia al grado de volatilidad de las condiciones políticas, económicas y sociales de la misma. Cabe englobar en el término todos aquellos factores susceptibles de cambio sustancial y repentino que pueden derivar en una pérdida para las empresas extranjeras presentes en el país. El grado de RP inherente a una nación condiciona claramente la incertidumbre a la que se enfrenta una empresa extranjera que pretenda desarrollar actividades comerciales y/o económicas en el mismo, particularmente cuando tal riesgo difiere y, más en concreto, es superior al existente en su nación de origen.

De igual forma, la diversidad en el grado de desarrollo económico e industrial (DE) introduce nuevos factores de incertidumbre en la realización de las transacciones internacionales y condiciona los procesos de comunicación entre las empresas implicadas. El riesgo país y el grado de desarrollo económico tienden a mostrar cierto grado de correlación; así, tal y como apuntan Demirbag *et al.* (2009), los países menos desarrollados económicamente tienden a mostrar cierta falta de madurez en el desarrollo institucional que, a su vez, se traduce en un superior nivel de riesgo.

Otro factor de diversidad tradicionalmente englobado bajo el epígrafe de la distancia cultural es la diversidad lingüística (DL) existente entre las naciones origen y destino de un proceso de internacionalización. La literatura al respecto apunta a tal diversidad como una de las principales fuentes de conflicto en la gestión de actividades internacionales —véase Demirbag *et al.* (2007) para una revisión de la literatura al respecto—, fruto de los problemas de comunicación y asimetría de información que se derivan de la misma, así como de los problemas de integración y cohesión de las personas implicadas en el proceso.

La diversidad política (DP) entre las naciones constituye otro factor susceptible de condicionar las percepciones sobre la distancia existente entre las mismas. Tal y como apuntan Dow y Karunaratna (2006), la existencia de diferencias en los sistemas políticos de las naciones origen y destino del proyecto tienen el potencial de incrementar los costes y problemas a los que se enfrentan las empresas que se internacionalizan, fruto del incremento de las dificultades de comunicación con el gobierno y las instituciones de la nación receptora, así como de la incertidumbre respecto al papel que éstos desempeñarán en determinadas escenas futuras.

Un último factor susceptible de consideración es la distancia geográfica (DG) existente entre los países. Si bien la DG y la DC están altamente correlacionadas en algunas ocasiones, no siempre es el caso. A título de ejemplo, la distancia cultural entre España y sus vecinos europeos es mucho más elevada que la existente respecto a los geográficamente lejanos países de Latinoamérica (con independencia del marco que se utilice al objeto de medir tal DC). Al igual que en los casos anteriores, la distancia física o geográfica existente entre las naciones constituye un factor susceptible de condicionar la percepción de los individuos respecto a la diversidad entre las naciones (Dow y Karunaratna, 2006).

4. Análisis empírico

Base de datos y metodología

Con objeto de analizar el grado de convergencia de los diferentes modelos y medidas de DC, el grado en que la influencia de la DC sobre determinadas decisiones empresariales resulta contingente a la medida utilizada, así como la influencia de otros factores de diversidad entre naciones se ha desarrollado un análisis empírico cuyos principales resultados se presentan a continuación. El período analizado abarca los años comprendidos entre 1989 y 2003, ambos incluidos. La muestra objeto de estudio la componen las inversiones directas en el exterior realizadas por las empresas espa-

ñolas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid en cada uno de los años de dicho período. Circunscribir la muestra a las inversiones realizadas por empresas admitidas a cotización oficial —obligadas a comunicar los procesos de inversión a la CMNV— facilita la obtención de información contrastada y homogénea respecto a los procesos realizados por las diferentes empresas. Adicionalmente, las empresas admitidas a cotización oficial han jugado un papel particularmente relevante en la actividad inversora en el exterior de la economía española en el período objeto de estudio.

La identificación de las inversiones realizadas por las empresas españolas se llevó a cabo mediante la consulta de los comunicados realizados por las empresas a la *Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)*, las memorias anuales de las propias empresas y las hemerotecas de los diarios *Expansión* y *Cinco Días*. Tras eliminar todos aquellos proyectos localizados en países para los que no existe alguna de las medidas de DC consideradas en este trabajo o en naciones que plantean restricciones al grado de propiedad por parte de inversores extranjeros, así como los que respondían a un proceso de privatización³, la muestra final sobre la que se realiza el análisis esta compuesta por un total de 302 proyectos de inversión realizados por 63 empresas diferentes⁴ en un total de 27 naciones distintas —buen parte de las mismas enmarcadas en América Latina y la Unión Europea—. Aproximadamente el 30 por 100 de las IDEs representan filiales de plena propiedad, frente a la mayoritaria opción de propiedad compartida.

Variables dependientes y metodología de estudio

El análisis empírico ha sido desarrollado en dos fases diferentes. En primer lugar, y al objeto de analizar el grado de convergencia de los diferentes modelos y medidas de DC considerados, se ha llevado a cabo un análisis de las correlaciones bivariadas observadas entre los diferentes índices de distancia cultural —estimadas a partir del Coeficiente de Correlación de Pearson.

Posteriormente, y al objeto de contrastar en qué medida la influencia de la DC sobre la elección del modo de entrada es contingente a la medida utilizada, así como la influencia de otros factores de diversidad, se han estimado diferentes modelos de regresión logística sobre la muestra descrita en el epígrafe anterior. En tales modelos la variable dependiente es una variable dicotómica que toma los valores 1 y 0 en función de que la empresa inversora opte por materializar la inversión mediante una FPP o una empresa conjunta, respectivamente. Siguiendo los estándares de la literatura al respecto, hemos considerado los cortes del 95 por 100 y el 10 por 100 respectivamente; es decir, consideramos propiedad total aquellas IDEs en las que la empresa inversora es titular de un volumen igual o superior al 95 por 100 del capital de la empresa localizada en el país receptor, mientras que entendemos propiedad compartida cuando dicho porcentaje es inferior al 95 por 100, pero supera el mencionado 10 por 100.

En los modelos de regresión logística los coeficientes obtenidos para cada variable independiente estiman la repercusión de los incrementos de tales variables sobre la probabilidad de que la variable dependiente tome el valor 1; es decir, sea realizada mediante una FPP. Particularmente relevante es el signo de tales coeficientes, de tal forma que un coeficiente positivo para una variable independiente significa que tal variable incrementa la probabilidad del suceso que se está estudiando; es decir, del valor 1 en la variable dependiente.

³ En el caso de las privatizaciones suele ser habitual que en las propias condiciones del pliego de privatización se explicita cuál es la proporción de capital de la empresa susceptible de ser vendido (en buena parte de las ocasiones no el 100 por 100) y qué parte del mismo puede ser adquirido por inversores extranjeros. Adicionalmente, suele ser frecuente que el estado o agencia de privatización favorezca explícita o implícitamente la adjudicación a consorcios o grupos de empresas en los que tome parte alguna/s empresa/s local/es; condicionando de nuevo la forma de entrada.

⁴ A tal efecto, hemos considerado una sola empresa a la empresa resultante de una fusión y a una de las empresas inicialmente independientes fusionada; por ejemplo, BBV y BBVA.

VARIABLES INDEPENDIENTES Y DE CONTROL

VARIABLES INDEPENDIENTES

La distancia cultural existente entre España y los diferentes países receptores en los que se localizaron las IDES recogidas en nuestra muestra se estimó considerando las tres aproximaciones previamente identificadas en este trabajo: las dimensiones culturales de Hofstede, Schwartz y GLOBE.

Al objeto de integrar las diferentes dimensiones culturales identificadas en cada uno de los estudios en una única medida, y siguiendo el estándar de la literatura el respecto, se ha utilizado el índice elaborado por Kogut y Singh en su pionero trabajo de 1988. El mismo constituye una medida integradora de las mencionadas dimensiones, cuya representación algebraica es la siguiente:

$$DC_j = \sum_{i=1}^n [(I_{ij} - I_{io}) / V_i] / n$$

Donde DC_j es la distancia cultural entre el país origen de la inversión y el país j ; I_{ij} representa el índice de la dimensión cultural i y el país j ; o representa el país origen de la inversión y V_i representa el valor de la varianza del índice en la dimensión i , siendo n el número de dimensiones.

A partir de la estimación de este índice se obtuvieron cuatro medidas distintas de la distancia cultural existente entre España y cada una de las naciones receptoras que hemos denominado CD HOF, DC SCH, DC GL P y DC GL V, respectivamente. Cabe mencionar al respecto que la quinta dimensión incorporada por Hofstede y Bond en 1988 a la primera de las aproximaciones consideradas —la *Orientación a largo plazo*— no ha sido considerada en este trabajo, ya que únicamente ha sido identificada y medida para un reducido número de países, lo que implica una notable restricción de la muestra considerada —tal y como puede ob-

servarse en la revisión de la literatura llevada a cabo por Dow y Larimo (2009), el grueso de trabajos que analizan el efecto de la DC sobre distintas pautas de internacionalización se basan únicamente en las restantes cuatro dimensiones.

Los siguientes párrafos recogen la forma en que se han medido los restantes factores de diversidad entre las naciones. El riesgo país relativo a las diferentes naciones receptoras de la inversión española se midió mediante los *rankings* elaborados por Euromoney para cada uno de los años incluidos en el período objeto de estudio, utilizando una transformación dicotómica de dicho índice que toma el valor 1 cuanto la nación receptora muestra un grado de riesgo superior al de España en el año en que se realizó la IDE y 0 en caso contrario. La medida de RP elaborada por Euromoney integra el riesgo político, económico y financiero de cada país.

Al objeto de aproximar la diversidad en el grado de desarrollo económico e industrial del país receptor respecto a España, se partió de los informes al respecto publicados por el Banco Mundial y se construyó una variable dicotómica que toma el valor 1 cuando el país receptor se encuentra en una categoría diferente a la de España en el año en el que se materializa la IDE y 0 en caso contrario —cabe mencionar que España se enmarca en la categoría 1 del Banco Mundial (máximo desarrollo industrial) en todos los años considerados en el estudio.

La diversidad lingüística aproxima la existencia de una barrera o distancia lingüística entre España y las naciones receptoras. Para construir esta variable nos hemos basado en la escala elaborada por Dow y Kurarnatna (2006), que se basa, a su vez, en los trabajos de Grimes y Grimes (1996). Dicha escala identifica cinco categorías diferentes de diversidad lingüística, mediante la agrupación de las diferentes lenguas en familias, ramas dentro de una misma familia y subramas de diverso nivel dentro de una misma rama. Así, el valor 5 correspondería a la máxima diversidad lingüística entre las naciones origen y destino de la inversión (lenguas respectivas enmarcadas en diferentes familias),

mientras que el valor 1 representaría la mínima diversidad (misma lengua en ambos países). Siguiendo a Dow y Kuranaratna (2006), la escala ha sido ligeramente modificada al objeto de considerar el grado de incidencia de determinadas lenguas en ciertas naciones; en nuestro caso concreto, la incidencia del idioma inglés en España⁵.

Por su parte, la diversidad política de la nación receptora respecto a España se ha medido a partir del panel anual actualizado POLCON V, véase Henisz (2000), el cual aproxima el grado de democracia o libertad política en el país. En concreto, este índice recoge información sobre el número de actores institucionales independientes que pueden ejercer control sobre —e incluso vetar—, determinadas decisiones y cambios políticos.

La distancia geográfica se ha medido a partir de la distancia en kilómetros aéreos existente entre la capital de España y las capitales de las diferentes naciones receptoras de las inversiones recogidas en la base de datos. Al objeto de realizar una aproximación al efecto marginal decreciente de esta variable, se realizó una transformación logarítmica de la misma.

Variables de control

Adicionalmente, en las estimaciones se han introducido una serie de variables al objeto de controlar su potencial influencia sobre la elección del modo de entrada; en concreto, hemos considerado una serie de variables relacionadas con la nación receptora, la empresa inversora y el sector de actividad en el que se enmarca el proyecto de inversión.

Por lo que respecta al país receptor de la inversión española, hemos considerado el grado de crecimiento de la economía local medido a través de la tasa de crecimiento anual del Producto Nacional Bruto de cada nación receptora en cada uno de los años considerados en el estudio (CRPNB).

Por lo que respecta a la propia empresa inversora, hemos considerado su tamaño y grado de experiencia en el país receptor. El tamaño de la empresa inversora (TAM) se ha medido a partir de la capitalización bursátil de la misma a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al de la realización de la IDE incluida en la base de datos. En concreto, y al objeto de realizar una aproximación al efecto marginal decreciente de esta variable, se realizó una transformación logarítmica de la misma. Por lo que respecta a la experiencia de la empresa inversora en el país receptor (EXP), la hemos aproximado a partir del número de meses transcurridos desde la realización por parte de la empresa inversora del primer proyecto de inversión en el país receptor en concreto⁶.

Por último, y dado que nuestra muestra presenta un elevado sesgo hacia el sector servicios, hemos introducido una variable dicotómica (SECIND) al objeto de controlar si la empresa inversora desarrolla su actividad en el marco de un sector de actividad industrial (valor 1 de la variable) o si, por el contrario, enmarca tal actividad en el sector servicios.

El Cuadro 3 recoge una síntesis de las características de la muestra y las variables utilizadas en el estudio; mientras que el Cuadro 4 muestra un listado de las naciones receptoras. El Cuadro 5 muestra las correlaciones entre las variables consideradas en el trabajo, así como los principales estadísticos descriptivos de cada variable.

⁵ Dado que según la escala considerada los idiomas inglés y español se encuentran englobados en distintas familias, las IDEs realizadas por empresas españolas en naciones cuya lengua oficial mayoritaria es el inglés recibirían la máxima calificación en lo que a distancia lingüística se refiere, equiparándolas en lo que a tal distancia se refiere a inversiones localizadas, por ejemplo, en Japón, Holanda o Dinamarca.

⁶ Hemos medido la experiencia a partir del número de meses transcurridos desde un determinado proyecto, en lugar de utilizar el número de años, ya que consideramos que permite alcanzar una superior precisión; máxime teniendo en cuenta el elevado grado de concentración temporal de la inversión exterior española.

CUADRO 3

CARACTERÍSTICAS DE LA BASE DE DATOS Y VARIABLES UTILIZADAS EN EL ESTUDIO

Muestra de inversiones	
Período de estudio	1989-2003
Volumen de inversiones	302 IDEs (29,8 % propiedad total; 70,2 % propiedad parcial)
Empresas inversoras	63 empresas admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid
Países receptores	27 países receptores
Variables dependientes	
Correlación bivariada	Coefficiente de Correlación de Pearson entre los diferentes índices de distancia cultural
Modo de entrada	Variable dicotómica (1= propiedad total)
Variables independientes y de control	
DC	Distancia cultural. Medida mediante el Índice de Kogut y Singh (1988), basado en las dimensiones de distancia cultural medidas por Hofstede (1980, 2001); Schwartz (1994, 1999) y GLOBE (2004).
RP	Riesgo país del país receptor de la IDE medido mediante los índices de Euromoney (transformación dicotómica).
DE	Diversidad en el grado de desarrollo económico e industrial (DE) del país receptor respecto a España (transformación dicotómica).
DL	Diversidad lingüística respecto a España: escala 5 categorías (Dow y Kuranaratna, 2006).
DP	Diversidad política respecto a España: POLCON V (Henisz, 2000).
DG	Distancia geográfica respecto a España: kilómetros aéreos existente entre Madrid y la capital del país receptor (transformación logarítmica).
CRPNB	Crecimiento anual del Producto Nacional Bruto de cada nación receptora.
TAM	Tamaño de la empresa inversora: capitalización bursátil (transformación logarítmica).
EXP	Experiencia de la empresa inversora en el país receptor (número de meses transcurridos desde la primera inversión).
SEC IND	Sector de actividad. Variable dicotómica (1 = sector industrial).

5. Resultados

Grado de convergencia de los diferentes modelos de DC y su relación con otros factores de diversidad entre naciones

Un primer análisis relativo a las correlaciones bivariadas entre los diferentes índices de distancia cultural permite extraer dos conclusiones relevantes: la fuerte disparidad existente entre las diferentes aproximaciones al concepto de distancia cultural consideradas, aún cuando se considere una misma nación como país referencia al objeto de medir tal distancia, y la no menos fuerte disparidad que una misma medida muestra en función de

la nación que se tome como referencia al objeto de realizar la medición.

En primer lugar, parece constatarse que cada uno de los estudios o aproximaciones al concepto de DC considerados analiza y recoge aspectos claramente diferentes en relación con las pautas culturales de las naciones. Así, la correlación existente entre los mismos dista mucho de ser perfecta. El índice de DC basado en las dimensiones de Hofstede muestra una elevada (que no perfecta) correlación con los índices basados en las dimensiones de Schwartz y GLOBE (tanto en el caso de los valores como de las prácticas) —correlación superior a 0,5 en todos los casos, siendo la más elevada la relativa a las dimensiones basadas en GLOBE prácticas

CUADRO 4

LISTADO DE PAÍSES RECEPTORES. VOLUMEN DE IDE Y EMPRESAS INVERSORAS POR PAÍS

País receptor	IDE	Empresas inversoras	País receptor	IDE	Empresas inversoras	País receptor	IDE	Empresas inversoras
Alemania	20	16	Finlandia	1	1	Korea	1	1
Argentina	47	14	Francia	17	12	México	35	17
Australia	1	1	Grecia	1	1	Polonia	5	4
Austria	7	6	Holanda	7	4	Portugal	39	15
Brasil	21	13	Hungría	3	3	Reino Unido	15	13
Canada	5	2	Irlanda	2	2	Rusia	1	1
Dinamarca	3	2	Israel	1	1	Singapur	1	1
EE UU	35	18	Italia	16	10	Suiza	1	1
Filipinas	6	5	Japón	2	2	Venezuela	9	6

CUADRO 5

 MATRIZ DE CORRELACIONES
(Coeficiente de correlación de Pearson)

	FPP	RP	CD HOF	CD SCH	CD GL P	CD GL V	DE	DL	DP	DG	EXP	CR PNB	TAM	SEC IND
FPP	1	-.177**	.249**	.049	.212**	.207**	-.232**	.256**	.042	-.158**	-.054	.005	-.208**	.242**
RP		1	-.567**	-.129*	-.574**	-.570**	.711**	-.445**	-.451**	.256**	.180**	.083	.211**	-.083
DC HOF			1	.535**	.627**	.565**	-.379**	.369**	.076	-.005	-.187**	-.013	-.138*	.123*
DC SCH				1	.145*	.365**	.092	.039	.058	.430**	-.079	.173**	-.063	.087
DC GL P					1	.648**	-.484**	.648**	.316**	-.211**	-.172**	-.004	-.160**	.154**
DC GL V						1	-.291**	.603**	.056	.06	-.171**	.079	-.161**	.162**
DE							1	-.417**	-.493**	.724**	.101	.137*	.245**	-.140*
DL								1	.297**	-.301**	-.171**	-.019	-.124*	.254**
DP									1	-.255**	-.001	-.072	-.091	.066
DG										1	.067	.211**	.212**	-.118*
EXP											1	-.024	.297**	-.153**
CR PNB												1	.205**	-.089
TAM													1	-.549**
SEC IND														1
Media3	.0	.0	.0	.0	.0	.42	2.26	.714	3.519	16.36	2.97	9.29	.28
Desv. Típica458	.493	.756	1.116	.849	.472	.494	1.372	.153	.469	33.24	2.676	.914	.449

NOTAS: * p<0.05; ** p<0.01.

(0,627). De igual forma, los dos índices basados en las dimensiones del proyecto GLOBE (prácticas y valores) muestran una elevada correlación (0,648) que, en todo caso, muestra la existencia de una notable disparidad entre los aspectos normativos y positivos en relación con las dimensiones culturales consideradas. Tal dispa-

ridad resulta más patente en los trabajos de Larimo y Dow (2009), Kim y Gray (2009) y Magnusson *et al.* (2008), en los que la correlación bivariada entre los índices basados en los dos tipos de dimensiones del proyecto GLOBE resulta notablemente inferior a la observada en nuestro trabajo. De hecho, la compleja relación

existente entre las prácticas y los valores medidos en el proyecto GLOBE resulta evidente en las propias mediciones del mismo, en las que se constata una correlación negativa y estadísticamente significativa entre los valores y las prácticas para un total de siete de las nueve dimensiones identificadas. El análisis de tal relación ha sido objeto de diversos trabajos, entre ellos, los de Javidan *et al.* (2006) y Maseland y Van Hoorn (2009).

Particularmente llamativa resulta la baja correlación entre el índice basado en las dimensiones de Schwartz y las prácticas del proyecto GLOBE (0.145), así como la más que moderada correlación con el índice basado en los valores de este proyecto (0.365). Tales resultados parecen evidenciar que, al menos cuando se utiliza España como país de referencia, las distintas aproximaciones a la medida de DC consideradas convergen únicamente de forma parcial, de hecho, las aproximaciones de Schwartz y GLOBE resultan particularmente distantes entre sí. Ello permite concluir que tales aproximaciones difieren substancialmente, hecho que puede subyacer tras la evidencia empírica abiertamente contradictoria a que se hizo referencia en epígrafes anteriores.

El análisis de las correlaciones bivariadas entre los índices de distancia cultural y determinadas variables que aproximan las diferencias entre España y los países receptores de la inversión en lo que a factores del entorno institucional no recogidos en las medidas de distancia cultural se refiere puede proporcionar una explicación a esta fuerte disparidad entre los distintos índices de distancia cultural. Así, mientras los índices basados en las dimensiones culturales del proyecto GLOBE parecen recoger cierto grado de información relativa a las diferencias lingüísticas entre las naciones (la correlación entre la variable DL y ambos índices GLOBE es superior a 0,6), resulta evidente que el índice basado en las dimensiones de Schwartz no recoge apenas información relacionada con tal diversidad (la correlación entre las variables LD y la variable de CD basada en este índice es menor que 0,1). De forma similar, la correlación entre dicha variable y el índice de DC basado en las dimensiones de Hofstede es únicamente moderada.

Algo similar ocurre con las restantes variables: mientras la relativa a la diversidad en lo que a grado de desarrollo económico se refiere muestra una correlación moderadamente alta con los índices basados en Hofstede⁷ y GLOBE prácticas, tal correlación es muy inferior para el caso de Schwartz y GLOBE valores. Por su parte, la variable relativa a la diversidad política entre las naciones muestra un moderado grado de correlación con el índice GLOBE prácticas, mientras la correlación con los restantes índices es prácticamente insignificante; lo mismo ocurre con la variable que aproxima la distancia geográfica y el índice basado en las dimensiones Schwartz.

Lo recogido en los párrafos anteriores no hace sino constatar el hecho de que cada uno de los modelos de DC analizados recoge información claramente diferenciada respecto a las naciones implicadas; de tal forma que mientras algunos de ellos incluyen de forma implícita información sobre la diversidad lingüística entre los países, otros aglutinan cierto grado de información sobre la diversidad en lo que a grado de desarrollo económico o sistema político se refieren. Alguno de ellos parece aproximar en cierta medida, incluso, el grado de distancia geográfica entre las naciones implicadas en un proceso de crecimiento internacional. Esta evidencia permite, asimismo, constatar la necesidad de incorporar al análisis todas las medidas de diversidad consideradas en el presente trabajo. De hecho, tal y como se recoge en Harzing (2003) y Dow y Larimo (2009), la mayor parte de la literatura empírica al respecto no analiza el papel de estas variables; consecuencia de ello, cabe esperar que en los mismos la medida de DC puede estar aproximando otras diferencias entre las naciones implicadas. También este factor toma relevancia al explicar la discordante evidencia empírica hallada en la literatura.

⁷ En el trabajo de TANG y KOVEOS (2008), se realiza un exhaustivo análisis de la relación entre la DC basada en las medidas de Hofstede y el grado de desarrollo económico de las naciones.

Si bien el análisis de las correlaciones bivariadas apunta a un solapamiento únicamente parcial de las tres aproximaciones de DC consideradas, incluso cuando la DC es medida utilizando una misma nación como referencia, la utilización de distintos países como nación referencia al estimar las distancias no hace sino añadir una nueva fuente de heterogeneidad al análisis.

Así, por ejemplo, los recientes trabajos de Larimo y Dow (2009) y Kim y Gray (2009) muestran una elevada correlación entre los índices basados en Hofstede y GLOBE prácticas cuando las naciones consideradas como referencia son un conjunto de tres países nórdicos y Korea, respectivamente —resultado, por tanto, consistente con el que se obtiene cuando la nación referencia es España—. Por el contrario, tal correlación es únicamente moderada en el caso de Magnusson *et al.* (2008) —país referencia: Estados Unidos de América— y extremadamente baja cuando la nación tomada como referencia es Brasil (Meschi y Riccio, 2008). Los trabajos de Brock *et al.* (2008) y Rongov y Zollo (2007), en los que se analiza la correlación entre las dimensiones individuales de DC, en ambos casos tomando diversas naciones como referencia al estimar las distancias, arrojan, igualmente, resultados dispares respecto al grado de congruencia que muestran ambas medidas.

De igual forma, el grado de congruencia entre los índices basados en Hofstede y Schwartz oscila en gran medida en función de la nación tomada como referencia: al igual que en nuestro caso, los trabajos de Larimo y Dow (2009) y Drogendijk y Slangen (2006), apuntan a una moderada correlación entre ambas medidas, mientras que los trabajos de Gerpott y Jakopin (2007), Kim y Gray (2009), Magnusson *et al.* (2008) y Ng *et al.* (2007) apuntan a una clara falta de congruencia entre tales medidas que se mantiene cuando se analizan dimensiones individuales de DC en lugar de índices integrados (Brock *et al.*, 2008).

Más consistente resulta la literatura que analiza el grado de congruencia o solapamiento entre los índices basados en Schwartz y GLOBE; así, al igual que cuando la nación referencia es España, el grado de correlación

entre ambos resulta particularmente reducido cuando las naciones referencia son los países nórdicos (Larimo y Dow, 2009), Korea (Kim y Gray, 2009) y EE UU (Magusson *et al.*, 2008) —este último trabajo muestra, incluso, una correlación negativa entre Schwartz y GLOBE valores— e, incluso, cuando se considera una perspectiva multinacional al realizar las mediciones de DC (Brock *et al.*, 2008).

Parece apuntarse, por tanto, que la medida concreta de DC estimada con base en cualquiera de las aproximaciones conceptuales consideradas varía en función del país concreto considerado como referencia al estimar las distancias entre naciones. De tal forma que tanto las estimaciones de los valores de DC, como el propio grado de convergencia de los distintos modelos resultan contingentes a la nación referencia. Lógicamente, también este hecho puede subyacer tras la ya mencionada contradictoria evidencia empírica respecto al papel jugado por la DC en la elección de fórmulas de IDE.

Influencia diferenciada de las distintas aproximaciones de DC sobre la pauta de inversión de las empresas españolas

En el Cuadro 6 pueden observarse los resultados de los diferentes modelos de regresión logística estimados; en concreto, se presentan cuatro modelos idénticos en los que la única variación responde a la forma en que se ha medido la DC. La bondad del ajuste de los modelos estimados se ha medido a través del estadístico χ^2 , su función de verosimilitud — $-2\log(\text{verosimilitud})$ — y de la capacidad del modelo para clasificar correctamente los casos. Si bien no existe un acuerdo estricto sobre cual debe ser la capacidad de predicción de un modelo para que sea considerada como *buena*, la regla generalmente aplicable es la de lograr una mejora de al menos el 25 por 100 sobre el umbral marcado por una clasificación aleatoria realizada en función de la distribución que presenta la muestra (Harzing, 2003; Larimo y Dow, 2009). En nuestro caso dicho umbral se encuentra en el del 58,1 por 100 —la representación algebraica de dicho

CUADRO 6
RESULTADOS REGRESIONES LOGÍSTICAS (1 = FPP; 0 = EC)

	Modelo 1: Hofstede	Modelo 2: Schwartz	Model 3: GLOBE Prácticas	Model 4: GLOBE Valores
CONST	3.431	3.191	2.325	2.480
DC595** (.240)	.144 (.146)	.047 (.217)	.250 (.462)
RP442 (.484)	.100 (.463)	.146 (.468)	.228 (.498)
DE	-.990 (.660)	-1.246* (.659)	-1.335** (.659)	-1.326** (.653)
DL252** (.113)	.307*** (.111)	.291** (.131)	.263** (.137)
DP	-1.656 (1.163)	-2.401** (1.161)	-2.236** (1.129)	-2.084* (1.160)
DG	-.194 (.511)	-.034 (.554)	.229 (.486)	.145 (.512)
EXP005 (.005)	.004 (.005)	.004 (.005)	.004 (.005)
CR PNB079 (.065)	.059 (.063)	.065 (.062)	.063 (.062)
TAM	-.350* (.203)	-.319 (.199)	-.330* (.199)	-.321 (.200)
SEC IND593* (.355)	.593* (.351)	.610* (.352)	.614* (.352)
X ²	50.10***	44.80***	43.87***	44.11***
% Clasificación correcta	74.5	73.2	72.8	73.5
-2log verosimilitud.	317.84	323.14	324.07	323.8

NOTAS: Errores estándar entre paréntesis. *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01.

umbral es $a^2 + (1-a)^2$, donde a representa el porcentaje de inversiones realizadas mediante filiales de plena propiedad (29,8 por 100). Todos los modelos estimados logran una notable mejora sobre dicho umbral que oscila entre el 25 y el 28 por 100.

Tal y como puede observarse en dicho Cuadro, se constata que el efecto de la DC sobre la elección del modo de entrada varía en función de la aproximación al concepto de DC utilizado; de igual forma, la significación estadística de otras variables relacionadas con la diversidad entre las naciones implicadas varía notablemente en función de tal medida.

Así, cuando la DC se mide a través de la aproximación más frecuentemente considerada en la literatura al respecto; es decir, el índice basado en las medidas de Hofstede, la misma parece ejercer una influencia positiva y estadísticamente significativa sobre la probabilidad de elegir una filial de plena propiedad como fórmula para materializar la inversión en el mercado receptor. No obstante, los resultados no se mantienen significativos cuando la DC es aproximada a través de los índices basados en las dimensiones culturales de Schwartz y GLOBE. En síntesis, la utilización de distintas medidas de DC conduce a una evidencia empírica heterogénea,

incluso cuando las estimaciones afectan a una misma muestra de inversiones y el país considerado como referencia al objeto de estimar las distancias culturales se mantiene constante.

De igual forma, los resultados relativos a otras variables que recogen la diversidad existente entre las naciones implicadas en aspectos ajenos a la propia DC varían notablemente: tanto la variable relativa a la diversidad inherente al grado de desarrollo económico, como la que aproxima el grado de diversidad política muestran un signo negativo y estadísticamente significativo en todos los modelos excepto, precisamente, en el basado en las dimensiones culturales de Hofstede, evidenciando una mayor tendencia a la utilización de modos de implantación que impliquen la cooperación con socios locales en entornos distantes desde la perspectiva económica y política. Parece evidenciarse que la información implícita sobre estas diferencias entre naciones recogida en algunos de los índices de DC condiciona claramente la influencia de estas variables sobre la elección del modo de entrada. Cabe pensar, por tanto, que en aquellos trabajos que no han considerado explícitamente tales diferencias entre las naciones, la medida de DC estimada puede estar aproximando las diferencias económicas, políticas o lingüísticas entre los países —idea ya apuntada por Harzing (2003)—. Lógicamente, también este hecho puede subyacer tras la heterogénea evidencia empírica aportada por la literatura.

Otras variables relacionadas con la diversidad entre naciones muestran, por el contrario, sólidos resultados a lo largo de los cuatro modelos estimados: así, la variable relativa a la diversidad lingüística mantiene el signo positivo y la significación estadística, lo que parece evidenciar una superior preferencia por filiales de plena propiedad a medida que se incrementa la diversidad lingüística entre las naciones origen y destino de la inversión. Este signo apunta a que las empresas inversoras tienden a valorar en menor medida el papel tradicionalmente jugado por el socio local en la creación de empresas conjuntas —como contribuidor de contactos y cono-

cimientos específicos de la nación receptora de los que la empresa inversora carece— en escenarios caracterizados por la existencia de barreras lingüísticas⁸.

Por lo que respecta a las variables de control, únicamente la relativa al sector de actividad mantiene un resultado estadísticamente significativo en todos los modelos estimados, apuntando por una superior preferencia de las empresas españolas por las filiales de plena propiedad en el marco de los sectores industriales, frente a los de servicios — resultado consistente con el obtenido por Quer *et al.* (2006).

6. Conclusiones

El objeto del presente trabajo radica en analizar el grado de convergencia de los diferentes modelos más frecuentemente utilizados en la literatura sobre expansión internacional al objeto de aproximar el grado de distancia cultural existente entre las naciones. La distancia cultural se ha erigido en una de las variables más frecuentemente empleada en la literatura sobre gestión internacional al objeto de analizar los más diversos aspectos: pautas de expansión internacional de las empresas, selección de los mercados destino, elección de fórmulas de inversión exterior, entre otros.

Su exhaustiva utilización en la literatura empírica no ha permitido, sin embargo, obtener resultados concluyentes sobre la influencia que esta variable ejerce sobre determinadas decisiones empresariales; entre ellas, la elección del modo de entrada inherente a los procesos de inversión directa en el exterior. Antes al contrario, la evidencia empírica al respecto resulta abiertamente contradictoria. Diversos factores pueden subyacer tras tal disparidad; entre ellos, la utilización de distintas aproximaciones conceptuales y medidas a la DC. Si bien un volumen mayoritario de trabajos ha medido la distancia cultural existente entre las nacio-

⁸ Véase LÓPEZ-DUARTE y VIDAL-SUÁREZ (2010), para un exhaustivo análisis al respecto.

nes a partir de las cuatro dimensiones culturales inicialmente identificadas y medidas por Hofstede (1980), algunos de ellos han incorporado a sus investigaciones medidas y conceptos desarrollados de forma más reciente, como los recogidos en los trabajos de Schwartz (1994) y House *et al.* (2004). Adicionalmente, incluso en el caso de trabajos que utilizan una misma aproximación y medida, los mismos tienden a considerar la DC utilizando como nación referencia diferentes naciones, hecho que conlleva, nuevamente, a la heterogeneidad en la medida última utilizada.

Al objeto de constatar si tal heterogeneidad constituye uno de los factores susceptibles de subyacer tras la disparidad de resultados, en el presente trabajo se ha desarrolla un primer análisis cuyo objeto radica en analizar en qué grado las diferentes medidas de DC más frecuentemente utilizadas en la literatura sobre gestión internacional recogen una misma realidad o, por el contrario divergen en sus mediciones cuando la nación de referencia es España. En segundo lugar, y al objeto de analizar en qué medida los resultados obtenidos en determinados estudios sobre pautas de internacionalización son contingentes a la medida de DC utilizada, hemos replicado un mismo estudio utilizando cuatro medidas diferentes de DC. En concreto, hemos analizado en qué medida la distancia cultural existente entre España y las diferentes naciones receptoras condiciona la forma de entrada elegida por las empresas españolas al materializar las inversiones directas en el exterior. Al objeto de aislar el efecto de la DC sobre tal elección, se ha considerado en el análisis un amplio abanico de variables que recogen la diversidad existente entre las naciones implicadas en aspectos tales como el grado de desarrollo económico, la lengua hablada mayoritariamente, el grado de libertad política o el riesgo país, entre otros.

Nuestros resultados permiten arrojar varias conclusiones. En primer lugar, hemos constatado la existencia de

un solapamiento únicamente parcial entre las diferentes medidas de DC utilizadas; de hecho algunas de ellas parecen diferir de forma muy notable en la información que recogen. Adicionalmente, el análisis de las correlaciones entre los índices de DC considerados y las mencionadas variables relativas a diversidad entre las naciones parece indicar que cada uno de los índices aproxima, además de la distancia cultural propiamente dicha, la distancia existente en otros aspectos. Así, mientras algunas de las medidas de DC guardan una estrecha correlación con el grado de desarrollo económico, otras lo hacen con diversidad en el sistema político o en la lengua mayoritariamente hablada en los países implicados.

Nuestros resultados permiten constatar, adicionalmente, que el grado de convergencia de tales medidas resulta contingente a la nación utilizada como referencia al estimar las distancias culturales, de tal forma que el solapamiento entre los diferentes modelos varía substancialmente en función de esta variable.

Adicionalmente, constatamos que la influencia que la DC ejerce sobre la elección del modo de entrada elegido por las empresas españolas resulta claramente contingente a la medida utilizada para aproximar tal distancia. Así, los resultados no se mantienen robustos a través de las diferentes estimaciones, mostrando diferentes grados de significación estadística en función del índice concreto utilizado en cada modelo. De igual forma, el papel jugado por otras variables que aproximan la diversidad no cultural existente entre las naciones resulta contingente a la medición de DC empleada.

Parece, por tanto, evidente que la ausencia de evidencia empírica concluyente sobre el papel jugado por la DC en los procesos de crecimiento internacional de las empresas se debe, al menos parcialmente, a la heterogeneidad de las medidas utilizadas y de las naciones consideradas como referencia al estimar las distancias.

Referencias bibliográficas

- [1] BARKEMA, H.G.; SHENKAR, O. VERMEULEN, F. y BELL, J. (1997): «Working Abroad, Working with Others: How Firms Learn to Operate International Joint Ventures», *Academy of Management Journal*, volumen 40 (2), páginas 426-442.
- [2] BROCK, D. M.; SHENKAR, O.; SHOHAM, A. y SISCOVICK, I. (2008): «National Culture and Expatriate Deployment», *Journal of International Business Studies*, 39, 1293-1309.
- [3] DEMIRBAG, M.; TATOGLU, E. y GLAISTER, K. (2007): «Institutional and Transaction Cost Influences on MNE's Ownership Strategies of their Affiliates: Evidence Form an Emerging Market», *Journal of World Business*, 42, 418-434.
- [4] DEMIRBAG, M.; TATOGLU, E. y GLAISTER, K. (2009): «Equity Based Entry Modes of Emerging Country Multinationals: Lessons from Turkey», *Journal of World Business*, 44(4), 445-462.
- [5] DOW, D. y KARUNARATNA, A. (2006): «Developing a Multidimensional Instrument to Measure Psychic Distance Stimuli», *Journal of International Business Studies*, 37, 578-602.
- [6] DOW, D. y LARIMO, J. (2009): «Challenging the Conceptualization and Measurement of Distance and International Experience in Entry Mode Research», *Journal of International Marketing*, 17 (2), 74-98.
- [7] DROGENDIJK, R. y SLANGEN, A. (2006): «Hofstede, Schwartz, or Managerial Perceptions? The Effects of Different Cultural Distance Measures on Establishment Mode Choices by Multinational Enterprises», *International Business Review*, 15 (4), 361-380.
- [8] EARLY, P. C. (2006): «Leading Cultural Research in the Future: A Matter of Paradigm and Taste», *Journal of International Business Studies*, 37, 922-931.
- [9] GERPOTT, T. y JAKOPIN, N. M. (2007): «Firm and Target Country Characteristics as Factors Explaining Wealth Creation from International Expansion Moves of Mobile Network Operators», *Telecommunications Policy*, 31, 71-92.
- [10] GRIMES, J. y GRIMES, B. (eds.) (1996): *Ethnologue Language Family Index*, Summer Institute of Linguistics: Dallas, TX.
- [11] HARZING, A. W. K. (2003): «The Role of Culture in Entry Mode Studies: From Negligence to Myopia?», *Advances in International Management*, 15, 75-127.
- [12] HENISZ, W. J. (2000): «The Institutional Environment for Multinational Investment» *Journal of Law, Economics and Organization*, 16 (2), 334-364.
- [13] HOFSTEDE, G. (1980): *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*, Beverly Hills, CA, Sage.
- [14] HOFSTEDE, G. (2001): *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*, Beverly Hills, Sage, 2.ª ed.
- [15] HOFSTEDE, G. (2006): «What did GLOBE Really Measure? Researchers' Minds Versus Respondents' Minds», *Journal of International Business Studies*, 37, 882-896.
- [16] HOFSTEDE, G. y BOND, M. H. (1988): «The Confucius connection: From Cultural Roots to Economic Growth», *Organizational Dynamics*, 16 (4), 4-21.
- [17] HOUSE, R. J.; HANGES, P. J.; JAVIDAN, M.; DORFMAN, P. W. y GUPTA, V. (2004): *Culture, Leadership, and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, California.
- [18] HUTZSCHENREUTER, T. y VOLL, J. C. (2008): «Performance Effects of "Added Cultural Distance" in the Path of International Expansion: The Case of German Multinational Enterprises», *Journal of International Business Studies*, 39, 53-70.
- [19] JAVIDAN, M.; HOUSE, R. J.; DORFMAN, P. W.; HANGES, P. J. y DE LUQUE, M. S. (2006): «Conceptualization and Measuring Cultures and their Consequences: A Comparative Review of GLOBE's and Hofstede's Approaches», *Journal of International Business Studies*, 37, 897-914.
- [20] JOHANSON, J. y VAHLNE, J. E. (1977): «The Internationalization Process of the Firms —A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments», *Journal of International Business Studies*, 8 (1), 23-32.
- [21] JOHANSON, J. y WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975): «The Internationalization of the Firm —Four Swedish Cases», *Journal of Management Studies*, octubre, 305-322.
- [22] KIM, Y. y GRAY, S. J. (2009): «An Assessment of Alternative Empirical Measures of Cultural Distance: Evidence from the Republic of Korea», *Asia Pacific Journal of Management*, 26, 55-74.
- [23] KOGUT, B. y SINGH, H. (1988): «Entering the United States by Joint Venture: Competitive Rivalry and Industry Structure», en F. J. CONTRACTOR y P. LORANGE (eds.), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington: Lexington Books.
- [24] LARIMO, J. y DOW, D. (2009): «The Impact of Cultural Distance Framework of Foreign Establishment Mode Decision: Hofstede vs. Schwartz vs. Globe», paper presented at the 35th EIBA Annual Conference, Valencia, España.
- [25] LÓPEZ-DUARTE, C. y VIDAL-SUÁREZ, M. M. (2009): «External Uncertainty and Entry Mode Choice», paper presented at the 35th EIBA Annual Conference, Valencia, España.
- [26] LÓPEZ-DUARTE, C. y VIDAL-SUÁREZ, M. M. (2010): «External Uncertainty and Entry Mode Choice: Cultural Distance, Political Risk and Language Diversity». *International Business Review*, doi:10.1016/j.ibusrev.2010.03.007.
- [27] MAGNUSSON, P.; WILSON, R. T.; ZDRAKOVIC, S.; ZHOU, J. X. y WESTJOHN, S. A. (2008): «Breaking Through the Cultural Clutter. A Comparative Assessment of Multiple

Cultural Frameworks», *International Marketing Review*, 25, 183-204.

[28] MASELAND, R. y VAN HOORN, A. (2009): «Explaining the Negative Correlation Between Values and Practices: A Note on the Hofstede-GLOBE Debate», *Journal of International Business Studies*, 40, 527-532.

[29] MESCHI, P. X. y RICCIO, E. L. (2008): «Country Risk, National Cultural Differences Between Partners and Survival of International Joint Ventures in Brazil», *International Business Review*, 17, 250-266.

[30] MORSCHETT, D.; SCHRAMM-KLEIN, H. y SWOBODA, B. (2008): «Entry Mode for Manufacturers' International After-sales Service: Analysis of Transaction-specific, Firm Specific and Country Specific Determinants», *Management International Review*, 5, 525-549.

[31] NG, S. I.; LEE, J. A. y SOLTAR, G. N. (2007): «Are Hofstede's and Schwartz's Frameworks Congruent?», *International Marketing Review*, 24 (2), 164-180.

[32] QUER, D.; CLAVER, E. y MOLINA, J. (2006): «Riesgo, distancia cultural y estrategia de entrada: nueva evidencia empírica en el proceso de internacionalización de la empresa española», *Boletín Económico del ICE*, número 2875, páginas 13-21.

[33] RINGOV, D. y ZOLLO, M. (2007): «Corporate Responsibility from a Socio-institutional Perspective: The Impact of National Culture on Corporate Social Performance», *Corporate Governance*, 4, 476-485.

[34] SCHWARTZ, S. (1994): «Beyond Individualism/collectivism: New Cultural Dimensions of Values», en KIM, U.; TRIANDIS, H.; KAGITCIBASI, C.; CHOI, S. y YOONS, G. (eds.): *Individualism and Collectivism: Theory, Methods and Applications*, 85-119, Thousand Oaks: Sage Publications.

[35] SCHWARTZ, S. (1999): «A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work», *Applied Psychology: An International Review*, 48 (1), 12-47.

[36] SHENKAR, O. (2001): «Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences», *Journal of International Business Studies*, 32 (3), 519-535.

[37] SIEGEL, J.; LICHT, A. y SCHWARTZ, S. (2008): «Egalitarianism, Cultural Distance and FDI: A New Approach» Working Paper número 133, American Law & Economics Association Annual Meetings.

[38] SMITH, P. S. (2006): «When Elephants Fifth, the Grass Gets Trampled: The GLOBE and Hofstede Projects», *Journal of International Business Studies*, 37, 915-921.

[39] STEENKAMP, J. B. E. M. (2001): «The Role of National Culture in International Marketing Research», *International Marketing Review*, 18 (1), 30-44.

[40] TANG, U. y KOVEOS, P. E. (2008): «A Framework to Update Hofstede's Cultural Value Indices: Economic, Dynamics and Institutional Stability», *Journal of International Business Studies*, 39, 1045-1061.