

Propuesta Teórica

Metodológica para Determinar el Grado de Internacionalización de las Empresas Industriales

Resumen

Este trabajo desarrolla las bases teóricas de la internacionalización industrial, sus modelos de análisis según los enfoques de procesos y económico, modos de entrada (tipos y motivos) y etapas, siguiendo las contribuciones hechas por diversos autores a partir de los años sesenta. Su objetivo fue desarrollar una propuesta teórica - metodológica y determinar el grado de internacionalización de las empresas industriales. El aporte más importante del trabajo fue la construcción de un índice de internacionalización de las empresas industriales (IIEI), a partir del concepto de internacionalización multidimensional que agrupa de forma integral en una unidad de medida o índice, los elementos teóricos que la definen.

Palabras clave: Internacionalización, enfoques, modos, índice, empresas, industria.

Methodological and Theoretical Proposal to Determine the Internationalization Level of Industrial Enterprises

Abstract

This research explores the theoretical foundations of industrial internationalization, the analysis models from process and economic approaches, modes of entry (types and motive) and stages, based on the contributions of various authors since the 1960s. The objective was developing a theoretical and methodological proposal to determine the level of internationalization of industrial enterprises. The most important contribution of this research was the creation of an industrial enterprise internationalization index (IIEI) from the concept of multidimensional internationalization that groups the theoretical elements in one index or measurement.

Keywords: *internationalization, internationalization approach, modes of internationalization, internationalization index, industrial enterprises.*

Recibido: 24-09-2015

Aceptado: 12-06-2016

ⁱ Economista, Msc. en Economía (Universidad de Los Andes. Mérida- Venezuela). Investigadora Activa (Centro de Investigaciones Agroalimentarias -CIAAL; Grupo de Integración Regional - GRUDIR; Grupo de Gestión Económica de la Incertidumbre- GEIN, FACES- ULA), Profesor instructor de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (ULA. Venezuela). Investigadora PEII A2; zerpasad@gmail.com; smzerpa@ula.ve. Dirección postal: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de La Universidad de Los Andes, Departamento de Economía, Núcleo Liria, Edificio H "Alberto Adriani", 3º Piso. Av. Las Américas. Mérida 5101, Venezuela

Se entiende por internacionalización al proceso por el cual se realizan distintas operaciones para establecer vínculos más o menos estables entre empresas y mercados internacionales (Galván, 2003; Rialp i Criado, 1999). La internacionalización es una de las vías para desarrollar la capacidad competitiva de la industria teniendo en cuenta sus características internas y las de su entorno; es el resultado de la adopción de múltiples estrategias para la transacción internacional, considerando sus recursos y capacidades, así como las oportunidades y amenazas del entorno.

Es una opción de estrategia empresarial industrial de creciente implicación y proyección en los mercados internacionales, que puede generar vínculos estables entre pares similares y con mercados externos para iniciar o facilitar operaciones de flujos comerciales, financieros y tecnológicos, que puede abarcar distintos modos y etapas de internacionalización. Sus objetivos pueden ir desde abrirse a mercados internacionales para disminuir los costos de producción crear economías de escala, hasta generar nuevas estructuras organizativas y de operación comercial, cada uno de ellos acorde con las condiciones de competitividad local y externa (Araya, 2009; Ballve, 1992; Galván, 2003; Rialp i Criado, 1999; Ortega, 2010).

Este trabajo explora los distintos enfoques de la teoría de internacionalización de las empresas industriales, a través de la definición y explicación cualitativa de sus enfoques y modos de entrada (tipos y motivos) y etapas. Todo ello para identificar las variables que inciden en ese proceso y construir un índice multidimensional para analizar el grado de internacionalización de las empresas industriales. Se utilizan los fundamentos teóricos de la internacionalización y la metodología aplicada por Lazarfeld, 1985 para construir índices empíricos.

Internacionalización: Concepto, enfoques teóricos y modos de entrada.

Cuando un sector industrial realiza operaciones para abastecer al mercado internacional, surgen interrogantes tales como por qué, cómo, y dónde internacionalizar sus actividades de transformación, comercialización y distribución de productos terminados y semi-terminados. Como se indicó, se entiende por internacionalización al proceso por el cual se realizan distintas operaciones para establecer vínculos más o menos estables entre empresas y mercados

internacionales (Galván, 2003; Rialp i Criado, 1999) y puede definirse desde diversos enfoques que se engloban en dos puntos de vista, una estrategia corporativa, o un proceso.

Para Villareal (2006) en particular, “[...] la internacionalización es un fenómeno de naturaleza evolutiva y dinámica que implica un creciente compromiso de recursos humanos [con capacidades especializadas] y financieros en los mercados extranjeros [...]” (p. 314). Para otros, como Solana y Abott (1997), es un proceso de enorme impacto y trascendencia para la empresa industrial porque implica un conjunto de operaciones ajustadas a las metas de crecimiento y desarrollo corporativo acordes con su entorno.

A partir de 1960 dicho proceso es explicado por diversos autores que agruparon sus teorías en modelos ubicados según dos enfoques: El enfoque de procesos o teoría de la internacionalización, y el enfoque económico o teoría de la empresa multinacional e inversión extranjera directa [IED]³. Bajo el primer enfoque, se encuentran los aportes de la organización industrial (Hymer, 1976; Dunning, 1998a, 1998b; Galvan, 2003; Villarreal, 2006), la teoría de la internacionalización de los costos de transacción (Williamson, 1975; Buckley y Casson, 1976; Reid, 1983; Teece, 1986; Lopez- Duarte, 1997; Pla, 2004; Ugalde, 2008), el paradigma ecléctico de Dunning (Dunning, 1976a, 1976b, 1979, 1987, 1995, 2000; Lopez - Duarte, 1997) y el enfoque macroeconómico (Knickerbocker, 1973; Johanson y Wiedersheim, 1975; Rialp i Criado, 1999; Araya, 2009; Buckley, 2016; Johanson y Kalinic, 2016). Este enfoque es de carácter estático y responde a la interrogante ¿Por qué existen empresas multinacionales?

Bajo el segundo enfoque, se encuentra el modelo UPPSALA (Johanson y Wiedersheim, 1975; Johanson y Vahlne, 1990; Rossano, 2000; Galvan, 2003; Villarreal, 2005), el enfoque de innovación (Cavusgil, 1984; Galvan, 2003; Villarreal, 2006), el modelo del ciclo de vida del producto de Vernon (Vernon, 1966; en Villarreal, 2005), el enfoque de redes (Johanson y Vahlne, 1990; Claver et al., 2005; Villarreal, 2006) y el fenómeno *Born Global* o de nuevas empresas internacionales (Oviatt y McDougall, 1994, 1997, 1999, 2005; McDougall y Oviatt, 2000; Madsen y Servais, 1997). Cada uno de ellos enfatiza la perspectiva teórica de los procesos que abordan a la inserción internacional de la empresa en un sentido dinámico, en la medida en que revisan, explican, y responden a interrogantes acerca del qué, cómo y por qué una empresa nacional se convierte en una empresa internacional y cuándo está preparada para dar los distintos pasos que la llevarán a su grado mayor de internacionalización (Galván, 2003; Villarreal, 2006). A continuación en el Cuadro 1 se muestran los autores y sus aportes teóricos para el estudio de la internacionalización.

Cuadro 1: Autores y aportes teóricos para el estudio de la internacionalización de empresas industriales.

Autor	Aportes teóricos	Enfoque teórico
Bain (1956)	Desarrollo los primeros modelos teóricos desde la perspectiva empresarial para explicar la Inversión Extranjera Directa (IED) realizada por multinacionales.	Teórico económico y/o teoría de la empresa multinacional e inversión extranjera directa [IED]
Hymer (1960)	Explicó mediante la teoría de la firma y de la organización industrial la existencia de la empresa multinacional y la IED.	Teórico económico y/o teoría de la empresa multinacional e inversión extranjera directa [IED]
Vernon (1966; en Villarreal, 2005)	Desarrolló el primer modelo que incorpora el comportamiento de las empresas en la explicación de la IED. Combinó nociones clásicas del comercio internacional con el comportamiento individual de la empresa internacionalizada.	Teórico de procesos y/o teoría de la internacionalización, y el enfoque económico.
Simmonds y Smith (1968; en Galán, 2003); Bilkey y Tesar (1977; en Villarreal, 2006); Cavusgil (1980); Mungler y Miesenböck (1989; Villarreal, 2006)	Estudiaron la actividad exportadora como método de internacionalización innovadora.	Teórico de procesos y/o teoría de la internacionalización, y el enfoque económico.
Kindleberger (1969); Caves y Knickerbocker (1973)	Explicaron la IED como producto de las imperfecciones del mercado. La teoría de ventaja monopolística justifica la aparición de las empresas multinacionales.	Teórico económico y/o teoría de la empresa multinacional e inversión extranjera directa [IED]
Williamson (1975); Buckley y Casson (1976); Teece (1986); Reid (1983)	Establecen las bases teóricas microeconómicas del enfoque de internalización de los costos de transacción.	Teórico económico y/o teoría de la empresa multinacional e inversión extranjera directa [IED].
Johanson y Wiedersheim- Paul (1975); Johanson y Vahlne (1990)	Desarrollaron el modelo secuencial o modelo UPPSALA.	Teórico de procesos y/o teoría de la internacionalización, y el enfoque económico.
Dunning (1976a; 1976b; 1979; 1987; 1995; 2000)	Desarrolló su paradigma ecléctico, que es un modelo integrador de las teorías de enfoque económico.	Teórico económico y/o teoría de la empresa multinacional e inversión extranjera directa [IED].
Oviatt y McDougall (1994; 1997; 1999; 2000; 2005); Madsen y Servais (1997)	Fijaron las bases teóricas de lo que se conoce como la teoría de la Nueva Empresa Internacional o fenómeno del <i>Born Global</i> .	Teórico de procesos y/o teoría de la internacionalización, y el enfoque económico.
Johanson y Kalinic (2016)	Desarrolla un modelo en que define a la internacionalización como un fenómeno procesual y dinámico, cuyos resultados dependen de conceptos como: reconocimiento de oportunidades, integración de conocimientos y coordinación.	El enfoque de procesos y/o enfoque económico.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Araya (2009); Buckley (2016); Buckley y Casson (1979); Claver et al., (2005); Cavusgil (1984); Dunning (1976a, 1976b, 1979, 1987, 1995, 1998a, 1998b, 2000); Galván (2002); Hymer (1976); Johanson y Kalinic (2016); Johanson y Wiedersheim (1975); Johanson y Vahlne (1990); Knickerbocker (1973); Lopez- Duarte (1997); McDougall y Oviatt (2000); Madsen y Servais (1997); Oviatt y McDougall (1994, 1997, 1999, 2005); Pla (1999); Rialp i Criado (1999); Rossano (2000); Teece (1986); Ugalde (2008); Villarreal, (2005, 2006); Williamson (1975).

Un grupo de los autores señalados en el Cuadro 1, describen la internacionalización como producto de la diferencia entre los costos y las ventajas económicas de la inserción externa; explican con un enfoque económico los factores que influyen sobre la decisión empresarial de invertir en el exterior y, por tanto, explican la existencia de la empresa multinacional. Mientras que otro grupo explica a la internacionalización como un proceso de compromiso incremental o de aprendizaje, basado en la acumulación de conocimientos y en el incremento de los recursos comprometidos en los mercados exteriores; centrándose en los desarrollos teóricos y lógicos que surgen de las redes interorganizativas y sociales de la empresa. Éstos definen la internacionalización a

partir de la experiencia de empresas que poseen un enfoque global desde su propia creación, es decir que se internacionalizan desde el comienzo de su actividad (Galván, 2003; Villarreal, 2006; McDougall y Oviatt, 2000).

En este contexto teórico se podrá definir que la empresa industrial puede decidir entre implantarse en el extranjero con una planta propia, creada desde cero, o crear una empresa conjunta (*joint venture*) con socios estratégicos como proveedores de servicios e insumos extranjeros, o simplemente exportar bienes y servicios desde el mercado de origen a otro externo. Estas opciones son reconocidas en los distintos enfoques de la internacionalización como modos de entrada y permanencia internacional o formas de

implantación en el extranjero (Rialp i Criado, 1999; Villarreal, 2006; McDougall y Oviatt, 2000).

Así, cada modo de entrada y permanencia comprende una amplia gama de esquemas entre los que destacan; tres modos básicos como: Exportación, IED y acuerdos o alianzas estratégicas o de cooperación entre empresas del mismo sector o sectores relacionados (Solana y Abbott; 1997; Medina, 2005; Johanson y Kalinic, 2016; Buckley, 2016):

1) Exportación: Definida como la transferencia comercial o física de bienes y servicios entre países, cuya producción se realiza en el país del cual se abastece a los mercados externos (metas). Es el modo de entrada comúnmente utilizado por las empresas industriales que desean internacionalizarse con bajo costo y riesgo⁴. La simplicidad y escaso riesgo radica en la posibilidad de comprometer pocos u exiguos recursos para realizar la producción con destino final externo (Gisado, 2002; en Villarreal, 2006). Sus modalidades comprenden; exportación por el volumen de recursos empleados (exportación ocasional, experimental y, regular) y exportación por ubicación geográfica de los intermediarios (exportación directa e indirecta)⁵. En cuanto a los motivos de la exportación Francés y García (1998) y Pla y León (2004; en Villarreal, 2006), los dividen en motivos *impulsores o de empuje (push)* y *facilitadores o de atracción (pull)*. Cada uno de ellos asociados a mecanismos o agentes de cambio externos e internos.

En el primer caso se debe a, cuando la demanda local no es fuerte y la elasticidad precio de la demanda es alta, las empresas sienten la necesidad y urgencia de incursionar en otros mercados debido a la necesidad de supervivencia. Esto se produce cuando hay fuerte dependencia de pocos y grandes clientes nacionales o la existencia de ciclos de demanda -- producto de cambios en los precios -- que no permiten mantener el volumen de beneficios y el ritmo estable de la producción. Además de la dificultad para desarrollarse en el mercado local o de origen, cuando estos son mercados maduros, saturados y de competencia intensiva.

Los motivos *facilitadores o de atracción (pull)*, derivan de aprendizajes y experiencias acumuladas en el extranjero por parte del directivo, quien identifica oportunidades para la inserción internacional por medio de la exportación; por tanto, la decisión de exportación dependerá de: 1) La decisión gerencial que depende del análisis de oportunidades y amenazas del entorno, con la suficiente orientación interna-

cional de la gerencia; 2) El aprovechamiento de ventajas competitivas en tecnología, tipo de producto y mercadeo; 3) La búsqueda de economías de escala, y 4) La utilización de la capacidad de producción ociosa.

2) Inversión Extranjera Directa (IED): Generalmente se define como el flujo de recursos de un país de origen a otro. Este flujo se caracteriza por la propiedad total y la intencionalidad de control y gestión activa de recursos por parte de la empresa del país de origen⁶. Para la empresa:

[...] supone el desarrollo de vínculos estables entre la empresa y los mercados internacionales, consolidando su presencia permanente en los mismos mediante la realización de inversiones productivas o el establecimiento de redes comerciales propias que le permiten obtener, producir y ofrecer recursos, bienes y servicios en más de una nación o región geográfica [Casson (1985), Durán (1984)]. Supone asimismo, la creación de, o la transferencia de control sobre activos con capacidad para generar ingresos en el país receptor, entre los que se encuentran el capital, las tecnologías, conocimientos y capacidades de diversa naturaleza, el acceso a mercados y la experiencia empresarial [...] (López-Duarte, 1997: 45).

Es el modo de entrada de mayor riesgo y compromiso para las empresas, este modo define y determina la existencia de empresas multinacionales⁷ (Villarreal, 2006). Entre sus modalidades se encuentran la inversión extranjera [IE] por sector de actividad económica e IE por tipo de propiedad (Solana y Abbott; 1997; Medina, 2005; Johanson y Kalinic, 2016). En cuanto a sus motivos, teóricamente se asocian a la existencia, dominio o posesión de algún tipo de activo o ventaja de carácter tangible e intangible, susceptible de explotación para la internacionalización, agrupándose en: 1) Motivos por efectos de imperfecciones del mercado, de carácter coyuntural, un simple desequilibrio del mercado que da lugar a un proceso de IED de tipo transitorio, o de carácter permanente, profundas imperfecciones del mercado que favorecen los flujos continuos de IED, producidos por elementos, como intervenciones gubernamentales y/o estructura del mercado de origen, y 2) motivos estáticos de los costos de transacción, la implantación internacional, se basa en la eficiencia equiparada con la propiedad y localización productiva que evita los costos asociados a las imperfecciones del mercado, como las fallas de mercado: información asimétrica, oportunismo y activos específicos (Rialp i Criado, 1999; Villarreal, 2006).

En éstas últimas se aprovechan las ventajas monopolísticas propias de la empresa de origen, basadas en las patentes, marcas registradas, técnicas de producción o gestión, métodos especiales de organización, combinadas con la localización en el mercado exterior, eliminación de problemas o costos asociados a la producción, distribución y comercialización internacional, el idioma u otros factores como los culturales que generan seguridad de las transacciones internacionales para la inversión (Twomey, 1993).

- 3) Acuerdos o alianzas estratégicas o de cooperación entre empresas del mismo sector o sectores relacionados: Se definen como “[...] *acuerdos cooperativos entre dos o más firmas para mejorar su posición competitiva y su desempeño compartiendo sus recursos [...]*” (Araiza y Velarde, 2005: 2). También son vínculos entre empresas que se desarrollan para alcanzar un objetivo o expectativa común y superar limitaciones propias en cuanto a recursos productivos, capacidades organizativas e información acerca del mercado en que pretende implantarse, entre otras (Manrakhan, 2006). Son decisiones estratégicas, adoptadas por dos o más empresas independientes, que optan por coordinar parte de sus acciones para la consecución de algún objetivo común, sin que ninguna quede subordinada a la otra. Es un modo de entrada de menor riesgo considerado como un tipo de implantación extranjera intermedia entre las exportaciones y la IED, porque ambos modos de entrada pueden apoyarse en alianzas estratégicas que permitan la explotación de recursos complementarios no propiedad de la empresa inversora⁸.

Entre las modalidades de alianzas destacan tres grupos: los acuerdos que buscan aprovechar las imperfecciones del mercado, los de formalidad institucional y los acuerdos según ámbito geográfico en que se conforman. Teóricamente los motivos que impulsan las alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación según Williamson (1991), López (2002) y Osborn y Hagedoorn (1997), todos citados por Araiza y Velarde (2005), son: 1) Los costos de transacción y el aprovechamiento de economías de escala, y 2) Mejorar la competitividad y las capacidades de las empresas. Aunque con distinto nombre, estos motivos repiten en los modos de entrada exportación e IED, mientras el modo de entrada por alianzas estratégicas

comprende el camino intermedio entre los dos primeros.

Ahora bien, la preparación de la empresa para insertarse en el exterior puede advertirse no solo a partir de conocer cuál es el modo utilizado para su inserción, pues se tratan también de responder a un grupo de interrogantes que involucran tanto esta acción como otras, entonces se responden a interrogantes como: ¿Qué modo de entrada usa para la inserción externa? ¿Cómo se implanta en el extranjero? ¿Con quién realiza la inserción? ¿Qué factores, recursos o capacidades determinan esa inserción? ¿La inserción responde a factores, recursos o capacidades propios de la empresa o es producto de la adquisición de ellos en el mercado de destino? Con ello, las respuestas definen las etapas o fases de la internacionalización de las empresas industriales, entre las que destacan tres:

- 1) **Entrada:** Etapa inicial de la internacionalización en la cual la empresa decide el modo ideal para su inserción internacional. Desde esta perspectiva, Root (1994; en Villarreal: 2006) sostiene que, cuando una empresa inicia su estrategia internacional, se enfrenta a una serie de ansiedades relativas a su habilidad para competir en los mercados extranjeros, por lo que busca minimizar riesgos y sólo realiza la inserción cuando decide cual modo de implantación extranjera es más adecuado para sus capacidades y recursos. En ese momento la empresa decide entre los tres modos de entrada señalados, pero en que la decisión depende de elementos como las condiciones del mercado local, las capacidades y recursos propiedad de la empresa - saber hacer, tecnológicos, financieros, organizativos y de gestión-, pero también depende de los objetivos y las condiciones en los mercados de destino, que permitan mantener las ventajas competitivas para la competencia internacional.
- 2) **Convivencia:** Esta etapa enfrenta a la empresa con la decisión de asumir la decisión de crecer. En esta etapa la empresa responde a interrogantes como ¿Con quién nos internacionalizamos? pues la respuesta puede resolver el problema de la consolidación en el mercado externo. En la etapa de convivencia las empresas reconocen la necesidad de interrelacionarse con el mercado externo por medio de alianzas económicas, estratégicas y organizacionales, cuando la empresa no es de gran tamaño y no posee ventajas competitivas frente a sus rivales en el mercado internacional.

3) Crecimiento y/o permanencia: En esta etapa la empresa señala como quiere evolucionar y expandirse. Esta etapa puede darse a partir de una estrategia secuencial o gradual o una estrategia simultánea en modos de entradas no utilizados en la etapa de entrada. En el primer caso, la empresa realiza la inserción siguiendo un fenómeno evolutivo o de desarrollo gradual en distintas fases, mientras que en la estrategia simultánea la inserción es acelerada y se relaciona con las empresas que nacen internacionalizadas.

De acuerdo a ambas estrategias, cuando la empresa reconoce en la etapa de crecimiento un mercado emergente, una decisión racional es la secuencia exportación, licencias e IED que garantiza beneficios a partir de costos fijos recientes y costos variables decrecientes a medida que madura el proceso de internacionalización (Villarreal, 2006).

En general, estas etapas evidencian que la empresa reconoce que su entrada externa depende del nivel de recursos comprometidos, el grado de riesgo que puede soportar y el control sobre las operaciones internacionales; que a su vez definen a la internacionalización como un proceso en el cual se realizan distintas operaciones de conexión internacional que pasaran de una estrategia secuencial o gradual en la etapa de entrada, a una estrategia simultánea -etapas de convivencia y desarrollo-, y estas tres definen de forma integral a la internacionalización.

Valoración del concepto de internacionalización

Delimitados los conceptos relevantes al proceso de internacionalización, corresponde ahora establecer cómo puede medirse el grado de inserción internacional de las empresas industriales. Ello supone disponer de medidas e indicadores, tarea no tan sencilla ya que existe un alto nivel de complejidad conceptual acerca de la internacionalización, ya, cuya amplia aceptación por autores consagrados como Reid (1983), Cavusgil (1984) y Welch y Luostarinen (1988), de que la internacionalización es un concepto multidimensional que debe ser medido desde esta perspectiva (Villarreal, 2006).

Como los indicadores simples no recogen toda la información posible acerca de la dinámica del negocio internacional, se han desarrollado índices complejos o

agregados que ayudan a superar los inconvenientes que plantea utilizar un solo indicador simple (Villarreal, 2006). Los indicadores complejos se definen como indicadores agregados, contruidos a partir de múltiples escalas de medida simples, que permiten incorporar en un solo índice la especificidad de cada indicador simple ponderado para su cálculo.

Asimismo, los indicadores complejos más utilizados para medir el grado de internacionalización de las empresas industriales son cuatro: 1) Índice de compromiso internacional L'Heureux (1994); 2) Índice del grado de internacionalización de Sullivan (Sullivan, 1994); 3) Índice del grado de internacionalización de Steward (1997); y 4) Índice de transnacionalidad [ITN] de UNCTAD (Villarreal, 2006). En el Cuadro 2 se muestran características de cada uno de ellos.

Cuadro 2: Índices complejos para medir el grado de internacionalización.

Índice	Características
Índice de compromiso internacional L'Heureux	-Desarrollado en 1994. -Permite elaborar conclusiones mediante el análisis factorial entre el volumen de venta externa como variables dependientes con respecto a, el número de productos vendidos y nivel de estandarización.
Índice del grado de internacionalización Sullivan	-Construido en 1994. -Recoge tres dimensiones o atributos del grado de internacionalización únicamente de las empresas multinacionales como: 1) atributos del rendimiento; 2) atributos estructurales y 3) atributos actitudinales.
Índice del grado de internacionalización	-Índice agregado, desarrollado en 1997. -Mide el grado de internacionalización de las empresas exportadoras calculando el índice de intensidad exportadora, el número de mercados extranjeros atendidos, y la experiencia internacional de la alta dirección.
Índice de transnacionalidad (ITN) UNCTAD	-Desarrollado en 2003. -Cuantificación del grado de internacionalización mediante variables que permitan determinar el comportamiento de las empresas multinacionales y/o empresas con IED.

Fuente: Elaboración propia.

La información mostrada en este cuadro permite concluir que, a pesar de ser índices complejos, éstos sólo permiten elaborar conclusiones parciales con respecto al grado de inserción internacional, ya que, el análisis sólo se realiza mediante el estudio individual de modos de entrada como la IED y la exportación. Por tal motivo a continuación se presenta

una propuesta metodológica para estimar el grado de internacionalización de las empresas industriales, teniendo en cuenta su concepto, enfoques teóricos, modos de entrada y etapas.

Índice multidimensional de internacionalización de las empresas industriales

A fin de construir una unidad de medida que describa multidimensionalmente el grado de inserción internacional de las empresas industriales, se analizaron los preceptos teóricos según los cuales Solana y Abbott (1997), Rialp i Criado (1999), Dunning (2000), McDougall y Oviatt (2000), Galván (2003), Villarreal (2005; 2006), Oviatt y McDougall (2005), Araya (2009) Ugalde (2008), y Johanson y Kalinic (2016) estudiaron este proceso. A partir de esos preceptos se planteó determinar el grado de internacionalización de las empresas industriales en dos fases: La primera comprendida por el examen y cálculo individual de indicadores tradicionales simples, que miden distintos tipos de entrada. La segunda que contiene la construcción y obtención de un índice de internacionalización [IIEI], producto de la agregación de indicadores simples o tradicionales, para así valorar integralmente dicho fenómeno.

En esta segunda fase se utiliza el método de construcción ponderada simple para realizar operaciones con los indicadores seleccionados, en tal caso, bajo una unidad de medida común, todos los indicadores pueden ser agrupados suponiendo, que ellos tienen la misma importancia, por lo que el índice de internacionalización está dado por la siguiente ecuación:

$$IIEI = \sum \sum_i^n \frac{Ind_i}{n}$$

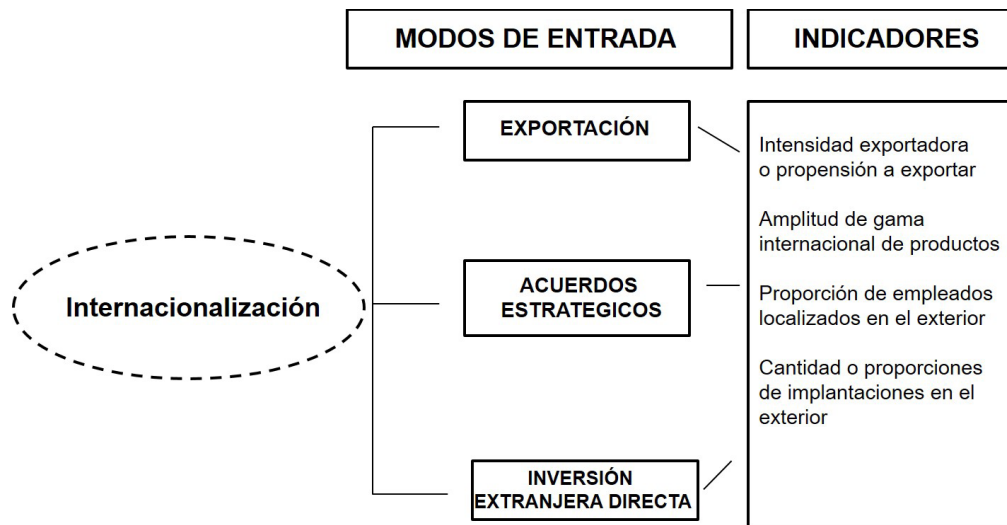
En donde: *IIEI* es la medida de internacionalización de empresas industriales. *Ind_i* es el indicador *i* del término de internacionalización de empresas industriales y *n* es el número de indicadores.

Por tanto para completar la construcción del índice multidimensional se define un modelo teórico que permite la selección de sus componentes y respectivos indicadores. Se parte del objeto susceptible de estudio, logrando su conceptualización en múltiples dimensiones que permitan generar componentes e indicadores parciales de medida, que a su vez, englobados en un índice de medida agrupan el concepto con sus dimensiones teóricas y su forma de medición.

Al respecto los indicadores permiten hacer referencia a la medición cuantitativa de las dimensiones del concepto o conceptos de la teoría, desde la cual se enuncian; mientras que el índice permite la cuantificación directa del concepto producto de la integración de distintas teorías, a partir de distintos algoritmos matemáticos y estadísticos de agregación de todos los indicadores parciales. Su propósito es la construcción de un índice sintético o global cónsono con la finalidad de convertir series cronológicas que registran la evolución en el tiempo del objeto o fenómeno estudiado de forma particular e individual, en magnitudes comparables y/o números índices acerca de su realidad total (Lazarsfeld, 1985) que a su vez permitan superar deficiencias al aplicar análisis parciales cuantitativos para cada indicador que definen un único modo de entrada externo, pero no el fenómeno de la internacionalización.

Por tanto, el IIEI comprende una medida multidimensional que, de forma general, no discrimina entre los distintos modos de entrada, pues teóricamente al agruparlos, ellos comprenden la evidencia empírica de la internacionalización que representan la dinámica general del proceso de inserción internacional, que implica distintas estrategias corporativas y de procesos realizadas por la empresa que simultáneamente deben ser valoradas, hayan sido utilizados o no.

El enriquecimiento que presupone la construcción de este nuevo índice agregado, permite manejar simultáneamente múltiples dimensiones y modos de entrada, que a su vez hace necesaria la pérdida de significado conceptual individual de cada uno de ellos y de las variables que los explican individualmente.



Fuente: Zerpa de H. S. et al. (2013)

Figura 1
Índice de internacionalización de las empresas industriales

De manera que, el verdadero índice sintético para medir el grado de internacionalización de las empresas industriales, se muestra en la Figura 1.

Este índice permite medir y analizar el grado de inserción internacional mediante la agregación de indicadores simples que se corresponden a los tres modos de entrada, que a su vez representan las etapas del proceso de inserción internacional.

A modo de conclusión preliminar, con la construcción de este índice, se logra establecer: 1) Una unidad de medida multidimensional sin discriminar entre los distintos modos y etapas del proceso de internacionalización, y 2) Una unidad de monitoreo al grado de internacionalización, que a su vez podrá servir como guía para la orientación de la política pública en pro del proceso de inserción internacional.

Ambos aspectos son importantes porque ayudan a determinar las estrategias potenciales que interesan al crecimiento y desarrollo de las empresas pertenecientes a un sector industrial nacional de proyección internacional. Las nuevas configuraciones de los mercados globales muestran clientes, proveedores y empresas que han cambiado, y adaptado sus preferencias con respecto a la interdependencia entre economía local y externa, y a la postre de la empresa digital sigue siendo la empresa internacional la forma de presentación que tienen los países para evidenciar sus flujos, precios y previsiones en la conexión internacional.

Conclusiones

Las empresas industriales buscan insertarse internacionalmente no sólo para iniciar relaciones inter-industriales en los mercados interrelacionados e integrados externamente. También sus motivos giran en torno a establecer una transnacionalización que permita alcanzar un grado de convivencia con garantía de crecimiento y expansión potencial del negocio de origen nacional al convertirse en internacional, que además elimine la posibilidad de deficiencias ocasionadas por la asimetría de información, el desarrollo de patentes, profundas imperfecciones del mercado, localización productiva, información asimétrica, oportunismo y activos específicos, técnicas de producción o gestión, barreras culturales, el idioma u otros factores, como la demanda local.

Este trabajo utilizó los aportes teóricos desarrollados desde 1960 hasta el recién aporte de 2016 que permiten desarrollar un marco de análisis teórico- metodológico integral al proceso de inserción internacional. Ya que el proceso de internacionalización representa un fenómeno que evidencia más que un único modo de entrada; representa asimismo, conexiones externas que implican un análisis multidimensional. Es por ello que el presente trabajo permitió, identificar las variables que definen a la inter-

nacionalización como una estrategia corporativa y/o proceso que engloban de forma gradual y simultánea los modos y etapas de inserción externa.

Con ello, la construcción del Índice de Internacionalización de las Empresas Industriales permite superar deficiencias respecto a análisis par-

ticulares en modos de entrada y, engloba en una unidad de medida los elementos que definen de forma integral a la inserción externa, reconociendo que dicho proceso u estrategia corporativa dependen de elementos particulares, pero que en grado simultáneo definen y miden la inserción externa.

Referencias

- Araya, A. (2009). **El Proceso de Internacionalización de Empresas**. *TEC Empresarial*. Vol. 3. No. 3: 18-25. ISSN-e: 1659-3359
- Araiza, Z. y Velarde Elvira. (2005). *Modelo conceptual para el estudio del proceso dinámico de la cooperación interempresarial en las Pymes*. (En Línea). Disponible en: <http://www.colpamex.org/Revista/Art8/39.pdf>. Consulta, 2015. Enero, 10.
- Ballve, Pedro. (1992). **La internacionalización de la empresa**. *Revista de Estudios Agro- Sociales*. Año. 1992. No. 161 (Junio- Septiembre): 323- 337. ISSN: 0034-8155
- Buckley P.J., y Casson, M. C. (1976). "A theory of international operations", en Chertman J.P., y Leontiades, J. (Ed). *European Research in international Business*. Amsterdam: North- Holland.
- Buckley, P.J. (2016). **Historical Research Approaches to the Analysis of Internationalisation**. *Management International Review*. Vol. 56. No. 6: 879- 900. DOI: 10.1007/s11575-016-0300-0 ISSN: ISSN: 1861-8901 (electronic version)
- Cavusgil S.T. (1984). **Differences among exporting firms based on their degree of internationalization**. *Journal of Business Research*, Vol.12. No. 2: 195-208. ISSN: 0148-2963
- Claver, C., Quer R. y Molina A. (2005). **El Tamaño y la Experiencia como Determinantes de las Decisiones de Inversión Directa de las Empresas Españolas en Marruecos**. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 11 No. 1: 13-29. ISSN: 1135-2523.
- Diccionario de Contabilidad y Finanzas (2000). **Inversiones Financieras en Empresas del Grupo y Asociados**. Madrid: Cultural S.A.
- Dunning, John H. (1976a). Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. University of Reading en http://www.decon.unipd.it/info/sid/materiale8/belussi_materiale8_knowledge/dunning.pdf. Consulta, 2015. Enero, 10.
- Dunning, John H. (1976b). La empresa multinacional. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dunning, John. H. (1979). **Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory**. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Vol. 41. N° 4: 269-295. Online ISSN: 1468-0084
- Dunning, John H. (1987). *The Eclectic Paradigm of International Production: A Re-Statement and some possible extensions*. (En Línea). Disponible en: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v19/n1/pdf/8490372a.pdf>. Consulta, 2015. Enero, 10.
- Dunning, John H. (1995). **Re-appraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism**. *Journal of International Business Studies*. Vol. 26. No. 3: 461- 491. ISSN: 0047-2506
- Dunning, John H. (1998a). *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? University of Reading and Rutgers University*. (En Línea) Disponible en: <http://aib.msu.edu/awards/8490024a.pdf>. Consulta, 2015. Enero 10.
- Dunning, John H. (1998b). *The changing nature of firms and governments in a knowledge-based globalizing economy*. (En Línea). Disponible en: http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-663-07840-1_1 Consulta, 2015. Enero 10.
- Dunning, John H. (2000). **The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity**. *International Business Review*. Vol.9. No. 2: 163-190. ISSN: 0969-5931
- Francés, A. y García, J. (1998). **Éxito Exportador. El Inicio de Empresas Líderes**. Caracas: Ediciones IESA.
- Galván, I. (2003). **La Formación de la Estrategia de Selección de Mercados Exteriores en el Proceso de Internacionalización de las Empresas**. (En línea). Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/igs/> Consulta: 2015, Enero 10.
- Hymer, Stephen. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Boston: Massachusetts Institute of Technology (M.T.I) Press.
- Johanson Martin, y Kalinic, I. (2016). **Acceleration and Deceleration in the Internationalization Process of the Firm**. *Management International Review*. Vol. 56. No. 6: 827- 847. DOI: 10.1007/s11575-016-0304-9 ISSN: ISSN: 1861-8901 (electronic version)
- Johanson, J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975). **The Internationalization of the Firm-Four Swedish Cases**. *Journal of Management Studies*. Vol. 12. 305-32. Online ISSN: 1467-6486
- Johanson, J. y Vahlne, J. (1990). **The Mechanism of internationalization**. *International Marketing Review*. Vol. 7. No. 4: 11-24. ISSN: 0265-1335
- Knickerbocker, F.T. (1973). **Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise**. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Lazarsfeld, P. (1985). **De los Conceptos a los Índices Empíricos**. En: R. Boudon y P. Lazarsfeld: Metodología de las Ciencias Sociales. (Pp. 35-41). Colección papel 451. Barcelona: Editorial Laia.

- L'Heureux, R.A. (1994). *The Effect of Internationalization on the Relationship between TMT Characteristics and Firm Performance*. Thesis Doctoral, The Florida State University.
- Lopéz-Duarte, C. (1997). **Implantación en los Mercados Exteriores mediante Inversión Directa. Factores Determinantes y Elección del Modo de Entrada**. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 3. No. 2 (Julio- Septiembre): 45-59. ISSN: 1135-2523.
- Manrakhan, S.N. (2006). *Knowledge acquisition and creation in the portfolio of international strategic and alliances*. (En línea). Disponible en: <https://books.google.co.ve/books?id=-LcMBhv2o1sC&pg=PA4&lpg=PA4&dq=Ireland,+Hitt+y+Vaidyanathan&source=bl&ots=Dn8C6f2aFk&sig=bSQEOdKw-V0k0yz8LtyLgX-pckc&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewj7teOmhMDRAhUFziYKHaxKBt0Q6AEIGDAA#v=onepage&q=Ireland%2C%20Hitt%20y%20Vaidyanathan&f=false> Consulta: 2016, Diciembre 05.
- McDougall, P.P., y Oviatt, B.M. (2000). **International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths**. *The Academy of Management Journal*. Vol. 43. No. 5: 902-906. Online ISSN: 1948-0989
- Madsen, T.K., y Servais, P. (1997). **The Internationalization of Born Globals: An Evolutionary Process?**. *International Business Review*. Vol. 6. No.6: 561-583. ISSN: 0969-5931
- Medina, A. (2005). **Causas de la Internacionalización de la Empresa**. *Análisis Económico*. Vol. XX. No. 45 (Julio- Septiembre): 49- 62. ISSN: 0185-3937.
- Ortega, A. (2010). **La Internacionalización de la Empresa Española y la Decisión de Exportar como Solución a la Crisis**. *Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche*. Vol. I. No. 6 (Marzo): 88- 111. ISSN: 1886-6611.
- Oviatt, B.M., y McDougall, P.P. (1994). **Toward a Theory of International New Ventures**. *Journal of International Business Studies*. Vol. 25. No. 1: 45-64. ISSN: 0047-2506
- Oviatt, B.M., y McDougall, P.P. (1997). **Challenges for Internationalization Process Theory: The Case of International New Ventures**. *Management International Review*. Vol. 37 (ed. especial, 2): 85-99. ISSN: 0938-8249.
- Oviatt, B.M., y McDougall, P.P. (1999). "A Framework for Understanding Accelerated International Entrepreneurship", en Rugman, A.M., y Wright, R.W. (Eds.), *Research in Global Strategic Management: International Entrepreneurship*, JAI Press Inc., Stamford CT, pp. 23-40.
- Oviatt, B.M., y McDougall, P.P. (2005). *The Internationalisation of Entrepreneurship*. *Journal of International Business Studies*. Vol. 36. No. 1: 2-8. ISSN: 1478-6990 (electronic version)
- Pla, J. (1999). **Filiales y Entrada en los Mercados Internacionales. Factores Determinantes**. *Revista de Economía Aplicada*. Vol. VII. No. 20: 29- 51.
- Reid, S. (1983). **Firm Internationalisation, Transaction Costs and Strategic Choice**. *International Marketing Review*. Vol. 1. No. 2. ISSN: 0265-1335
- Rossano, E. (2000). **Los Determinantes Internos de la Producción Exportadora: Un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas**. Tesis doctoral. *Universitat Autònoma de Barcelona*. Departamento de Economía y Empresa. (En línea). Disponible en: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3948/re1de4.pdf;jsessionid=4E8E483FCFA6FB62DD88BA4B67E4D307?sequence=1> Consulta: 2011, Enero 01.
- Rialp i Criado, A. (1999). Los Enfoques Micro-Organizativos de la Internacionalización de la Empresa: Una Revisión y Síntesis de la Literatura. *Revista ICE: Cambio Tecnológico y Competitividad*. No. 781: 117- 128. (En Línea). Disponible en: http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_781_117-128__5F6320F1F9F499454DA33296EB4ECF86.pdf. Consulta: 2017, Enero 10.
- Solana, J. y Abbott, P. (1997). Estrategias de internacionalización de la industria alimentaria: Casos de la industria norteamericana y europea. (En línea). Disponible en: http://www.mapa.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_reea/r174_04.pdf. Consulta: 2017, Enero 10.
- Stewart, D.B. (1997). **Domestic competitive strategy and export marketing strategy: The impact of fit on the degree of internationalization of SMEs**. *Journal of Marketing Management*. Vol. 13. No. 1-3:105-117. Online ISSN: 1472-1376.
- Sullivan, D. (1994). **Measuring the Degree of Internationalisation of a Firm**. *Journal of International Business Studies*. Vol. 25. No. 2: 325- 342. ISSN: 0047-2506
- Teece, D.J. (1986). **Transaction Cost Economics and the Multinational Enterprise: An Assessment**. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 7, pp. 21-45. ISSN: 0167-2681
- Ugalde, Nadia. (2008). **Análisis crítico y comparativo de las teorías de internacionalización**. *Revista de Ciencias Económicas*, Vol.26, No. 2: 405-417. ISSN electrónico: 2215-3489
- Twomey, M. (1993). La Inversión Extranjera Directa en América del Norte: Intersecciones del Libre Comercio. (En línea). Disponible en: http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/II-1/05_TWOMEY.pdf. Consulta: 2011, Enero 18.
- Villarreal L., Oskar (2006). **La Estrategia de Internacionalización de la Empresa un Estudio de Casos de Multinacionales Vascas**. Tesis doctoral. Universidad del País Vasco *Euskal Herriko Unibertsitatea*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía Financiera. (En línea). Disponible en: http://www.ieae.ehu.es/p279-content/es/contenidos/informacion/ieae_publicaciones/es_publicac/adjuntos/Estrategia_internacionalizacion_empresa_1.pdf. Consulta: 2014, Diciembre 10.
- Villarreal L., O. (2005). **La Internacionalización de la Empresa y la Empresa Multinacional: Una Revisión Conceptual Contemporánea**. *Cuadernos de Gestión*. Vol. 5. No. 2: 55- 73. ISSN: 1131-6837.
- Welch, L.S. y Luostarinen, R.K. (1988). **Internationalization: Evolution of e Concept**. *Journal of General Management*. Vol. 14. No.2: 34-55. ISSN: 0306-3070.
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press.
- Zerpa de H, S., Giacalone, R. Hurtado, A.J. (2013). Índice multidimensional para las empresas del sector de bebidas alcohólicas en Venezuela. *Economía XXXVIII*, Vol. 36 (Julio- Diciembre): 9-32. ISSN: 1315-2467.

Notas

- ¹ La autora agradece los comentarios a las versiones previas del trabajo por parte de Alejandro Gutiérrez (Universidad de Los Andes, Venezuela), Luis Toro (Universidad de Los Andes, Venezuela) y Rita Giacalone (Universidad de Los Andes, Venezuela).
- ² “[...] Comprende el conjunto de actividades económicas encaminadas a la transformación de materias primas en productos terminados o semiterminados para su comercialización. Es un conjunto de empresas pertenecientes a un mismo sector de producción [...]” (Diccionario de Contabilidad y Finanzas, 2000:127).
- ³ Dentro del estudio de la internacionalización de la empresa tanto la expresión Inversión Extranjera Directa [IED], como Inversión Directa en el Extranjero [IDE], son utilizadas para identificar la implantación productiva en el extranjero. Para este trabajo se usa la primera expresión, que corresponde a aspectos como la compra de infraestructura e instalaciones de producción y prestación de servicios productivos y de asistencia organizativa, usada por autores como López-Duarte (1997; Villarreal, 2005).
- ⁴ Para la empresa la internacionalización implica enfrentarse a un entorno complejo en que tiene que hacer frente a distintos factores, diferentes a los enfrentados en el país de origen, por tanto la falta de conocimiento sobre los mercados externos es un importante obstáculo para el desarrollo de las operaciones internacionales. Las empresas prefieren empezar con la exportación como método de entrada que implica un bajo nivel de compromiso añadiendo nuevos métodos conforme la experiencia y conocimiento acerca del mercado exterior es mayor (Pla, 1999; Johanson y Wiedershein, 1975 y Johanson y Vahlne, 1977).
- ⁵ Para cada uno de estas modalidades existen distintos tipos de intermediarios, entre los que destacan el comprador extranjero, el bróker, el marchante, el agente independiente, las compañías especializadas y los consorcios de exportación o piggy-back; todos para la modalidad indirecta de exportación. Mientras que el importador, distribuidor, agente o representantes, agentes independientes, oficina de representación, delegación comercial comprenden intermediarios para la modalidad de exportación directa (Villarreal 2006; Pla, 1999).
- ⁶ Se excluye la inversión de cartera que se define como la “[...] inversión financiera realizada en valores bursátiles con el fin de obtener un beneficio de su tenencia y transmisión [...]” (Diccionario de Contabilidad y Finanzas, 2000:137).
- ⁷ Se entiende por empresa multinacional aquella que se ubica en más de un país y que opera bajo un sistema de toma de decisiones con estrategia común y coherente en todas sus actividades interrelacionadas. La empresa multinacional es aquella que al menos posee una filial en el exterior, en las que localiza personal para controlar su actividad dentro de la cadena de valor de la empresa.
- ⁸ Cuando en los mercados existen altos costos de transacción, como inseguridad en el cumplimiento de los contratos, las alianzas estratégicas o acuerdos de cooperación actúan como un modo de entrada intermedio para realizar exportaciones directas o indirectas e IED, basadas en la cooperación con empresas del mercado receptor.
- ⁹ Cuando la empresa exporta, los costos fijos apenas aumentan, ya que se utiliza a un mayor nivel la planta que la empresa tiene en el país de origen, mientras que los costes variables son más elevados dado que a los costes de producción hay que añadir costes de transporte y los aranceles. Si la empresa opta por la licencia, los costes fijos se ven incrementados por la necesidad de gestionar y controlar el uso adecuado de ésta, mientras que los costes variables se reducen al evitar los costes de transporte y los aranceles de la exportación. En la IED, hay costes fijos más elevados que en cualquier otra opción, porque implica una IPE y hay costes variables menores dada la proximidad al consumidor final. Por tanto, un mercado reducido no puede absorber los costes fijos asociados a la IPE por lo que puede que la empresa opte por la exportación. La licencia es una decisión intermedia, ya que los costes fijos aumentan pero los costes variables se reducen (Villarreal, 2006).

