

DOC. 140/97

ESTEBAN GARCÍA CANAL
CRISTINA LÓPEZ DUARTE
ANA VALDÉS LLANEZA

TENDENCIAS EMPÍRICAS EN LAS EMPRESAS
CONJUNTAS INTERNACIONALES CREADAS
POR EMPRESAS ESPAÑOLAS
(1986-1996)

**TENDENCIAS EMPÍRICAS EN LAS EMPRESAS CONJUNTAS
INTERNACIONALES CREADAS POR EMPRESAS ESPAÑOLAS
(1986-1996)^(*)**

**Esteban García Canal
Cristina López Duarte
Ana Valdés Llanea
UNIVERSIDAD DE OVIEDO**

Enviar correspondencia a:

Esteban García Canal
Departamento de Administración de Empresas
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Oviedo
Avda. Cristo s/n. 33071 OVIEDO
Tel.: 98/5103693 // 98/5102810. Fax: 98/5236670
[e-mail: egarcia@hp845.econo.uniovi.es // clopez@hp845.econo.uniovi.es]

^(*)- Los autores agradecen a la CICYT la aportación financiera realizada a través del proyecto SEC96-0748 del Plan Nacional de Investigación y Desarrollo en el que se enmarca el presente trabajo.

RESUMEN

En este trabajo se analizan los rasgos característicos de las empresas conjuntas internacionales (ECIs) creadas por empresas españolas en el período 1986-1996. En concreto, se pretende no sólo conocer la evolución de tales rasgos, sino también examinar las diferencias existentes entre las empresas conjuntas que han servido para la entrada en España de empresas extranjeras y aquéllas constituidas para la expansión internacional de las empresas españolas. Para conseguir tales objetivos hemos utilizado una base de datos construida a partir de las noticias publicadas en la prensa económica española durante el mencionado período.

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analizan las principales características de las empresas conjuntas internacionales creadas por empresas españolas durante el período 1986-1996. Se pretende en concreto, además de conocer la evolución de sus principales rasgos, analizar las diferencias existentes entre, de un lado, las empresas conjuntas que se han utilizado para acceder al mercado español por parte de empresas extranjeras; y de otro, las empresas conjuntas con las que las empresas españolas han ampliado su presencia internacional. Adicionalmente, se persigue obtener nuevas evidencias respecto de diversos aspectos de las empresas conjuntas internacionales que habían despertado el interés de los investigadores, como son, las diferencias existentes entre las empresas conjuntas constituidas en países desarrollados y las creadas en países en vías de desarrollo [Beamish (1988)]; así como las diferencias entre las empresas conjuntas globales y locales [Gomes-Casseres (1989), Klein y Zif (1992)]. A tal efecto hemos construido una base de datos a partir de las noticias publicadas en la prensa económica española durante el mencionado período y que fueran relativas a la creación de empresas conjuntas con socios de otros países. El interés del trabajo radica en que se trata de una amplia muestra de empresas conjuntas internacionales y que cubre el período de mayor actividad en su utilización por parte de la empresa española.

La organización del trabajo es la siguiente. En la próxima sección se realiza una breve aproximación conceptual a las empresas conjuntas internacionales. El apartado tercero recoge las evidencias empíricas extraídas del análisis de nuestra base de datos. Por último, recogemos en el epígrafe cuarto las principales conclusiones obtenidas.

2. EMPRESAS CONJUNTAS INTERNACIONALES: BASES TEÓRICAS

Las empresas conjuntas son una opción alternativa a las filiales de plena propiedad en la expansión internacional de la empresa mediante inversión directa. Siguiendo a Hennart (1988), la utilización de las empresas conjuntas se justifica cuando el conjunto de activos que posee una empresa es insuficiente o inadecuado para explotar un mercado extranjero, siendo la condición suficiente que el activo del que la empresa carece sea difícil de replicar o adquirir en el mercado. Normalmente los activos que pueden faltar a una empresa para acometer con éxito una inversión en el exterior son los conocimientos relacionados con el mercado destino de la misma, como la estructura de las redes de distribución o las necesidades particulares de los clientes locales. La carencia de estos conocimientos impide que el producto llegue adecuadamente al mercado. Estos

conocimientos son de naturaleza tácita (como sucede con las propias capacidades de la empresa que se expande) y, por lo tanto, difíciles de transferir en el mercado, debido a la dificultad de explicitar este conocimiento, así como a los problemas de incentivos que se plantearían. Tampoco es posible que la empresa genere internamente tales conocimientos, pues solamente se desarrollan con la experiencia, que es precisamente de lo que aquélla carece.

De este modo, las empresas conjuntas pueden entenderse como una combinación de capacidades de naturaleza tácita y específica a la empresa¹ de varias compañías: permiten al inversor extranjero combinar sus propias competencias distintivas con las de sus socios [Hennart (1991), Buckley y Casson (1996)]. En ellas, cada socio se encarga de la efectiva transmisión de sus respectivas capacidades, estando incentivado para ello: si no se produce esa transferencia, la empresa conjunta no tendrá éxito; además entra en funcionamiento el mecanismo de la reciprocidad [Teece (1992), Williamson (1985)]: cada socio suspende sus contribuciones si ve que el resto no aporta las suyas. Así pues, el trabajo en equipo con el socio permite a la empresa inversora asimilar y reproducir el activo del que carece, aunque haciendo transparentes al socio parte de sus propias competencias distintivas.

El paradigma de empresa conjunta internacional es aquella formada por un socio que accede al conocimiento específico de un mercado extranjero, y un socio localizado en este último que accede a algún tipo de recurso que compense lo que él aporta, como pueden ser técnicas de gestión, conocimiento técnico, entre otros. Este tipo concreto de empresa conjunta puede ser analizada desde una doble perspectiva: desde el punto de vista de la empresa que se introduce en el nuevo mercado, que realizaría una internacionalización activa [Alonso (1991), Rialp y Rialp (1996)], y desde el punto de vista de la empresa ubicada en el país en el que se van a realizar las actividades, que realizaría una internacionalización pasiva. Las características distintivas de las empresas conjuntas internacionales observadas en los estudios empíricos previos son consistentes con este tipo de empresa conjunta. Tales características son las siguientes [Kogut y Singh (1988), Valdés y García Canal (1995), López Duarte (1996), Padmabanan y Cho (1996)]:

- Dos socios: por razones de simplicidad organizativa estos acuerdos tienden a ser de dos socios. Un único socio es suficiente para aportar el conocimiento de un país, y la adición de más socios tan sólo aporta problemas de organización, salvo que se persigan objetivos adicionales al de facilitar la entrada en un país.

¹ - En caso de que las capacidades de cada socio no fueran de naturaleza específica, no tendría sentido la creación de una empresa conjunta: se podría contratar en el mercado su utilización, incurriéndose en reducidos costes de transacción.

- Localización de las actividades en un sólo país: las operaciones en colaboración se limitan al mínimo necesario para que se produzca el aprendizaje, una sola nación.
- Los socios que se expanden proceden de países entre los que existe una distancia cultural o de desarrollo socioeconómico elevada con respecto al país de destino. Esta distancia dificulta a ese socio la entrada en el nuevo mercado, debido a que se suele traducir en diferentes necesidades y comportamiento de los consumidores y/o en diferentes prácticas comerciales, por lo resulta necesaria la colaboración de un socio que aporte el conocimiento específico de ese país.
- Realización de actividad múltiple: principalmente actividades de producción y comercialización.

Dentro de la literatura sobre ECIs, también se han puesto de manifiesto la existencia de diferencias entre las creadas en países desarrollados y en países en vías de desarrollo. Sobre todo, se ha observado que dentro de ellas se da con mayor frecuencia el tipo convencional de ECI comentado anteriormente, pues en ellas es más frecuente que la principal motivación del socio que se expande sea el acceso a ese nuevo mercado exclusivamente [Beamish (1988)]. Además en los países en vías de desarrollo existen dos factores que propician la creación de ECIs [Tomlinson (1970), Fagre y Wells (1982), Kobrin (1987)]:

1. Las actividades se localizan en una nación cuyo riesgo político es elevado: en este tipo de países la empresa conjunta viene a ser una forma de reducir el riesgo de expropiación.
2. Presencia de gobiernos hostiles a las empresas multinacionales. En muchos países en vías de desarrollo los gobiernos obligan o facilitan la entrada de una empresa extranjera si esta se produce mediante la creación de una empresa conjunta.

Con todo, pese a este papel importante de medio para entrar en un nuevo mercado que ha desempeñado tradicionalmente la ECI, durante la pasada década las empresas conjuntas (junto con otros tipos de alianza) se configuran también como una forma apropiada de organización a escala global. Surgen así nuevos tipos de empresa conjunta en los que varios socios coordinan sus actividades internacionales en determinadas áreas y/o mejoran su base tecnológica [Gomes-Casseres (1989), Klein y Zif (1992), Dunning (1995, 470)]. Este tipo de empresas conjuntas suele darse en sectores globalizados.

3. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CONJUNTAS INTERNACIONALES

Como fuente de evidencia empírica se ha utilizado una base de datos —en adelante BD— sobre empresas conjuntas internacionales participadas por empresas españolas entre 1986 y 1996², ambos inclusive. Esta base fue construida a partir de las noticias sobre la creación de estas empresas publicadas en el diario *Expansión* en el mencionado período. En ella se recogen 461 empresas conjuntas internacionales en las que, al menos, uno de los socios es español. Para cada una de ellas se ha recogido información relativa, entre otras, a las siguientes variables: número de socios, nacionalidad de los mismos, campo de aplicación, sector, estructura contractual y lugar de realización de las actividades en colaboración.

Adicionalmente, con objeto de identificar en qué medida las empresas españolas que participan en ECIs disponen de ciertas ventajas competitivas, hemos construido diversas variables ficticias. Así, la variable *TAMAÑO* toma el valor uno cuando la empresa inversora se encuentra entre las 2500 empresas industriales de mayor facturación y cero en los restantes casos³. De igual forma, hemos aproximado el grado de desarrollo de conocimientos tecnológicos de las empresas recogidas en la BD a través del importe de los gastos generados por la realización de actividades de Investigación y Desarrollo. A tal efecto, hemos construido la variable ficticia *I+D* que toma el valor uno cuando la empresa inversora se encuentra entre las 125 compañías españolas que más invierten en I+D en alguno de los años que forman el período objeto de estudio —no necesariamente el mismo año en el que realiza la IDE—, y cero en los restantes casos⁴. Por último, hemos aproximado el grado de desarrollo de competencias en marketing de estas empresas través de sus gastos en publicidad construyendo la variable ficticia *PUBLIC*, que toma el valor uno cuando la empresa inversora se encuentra entre las 200 compañías españolas que más invierten en publicidad en alguno de los años que forman el período objeto de estudio —no necesariamente el mismo año en el que realiza la IDE—, y cero en los restantes casos⁵.

² - Dicha base de datos ha sido elaborada unificando las creadas por E. García Canal (1992) y C. López Duarte (1996), completándolas con una nueva búsqueda coordinada por A. Valdés Llana.

³ - Información obtenida a partir de los listados de *Fomento de la Producción*. Para las ECIs realizadas en el año 1996 se ha considerado la facturación de 1995. Dado que tales anuarios no incluyen a las empresas integradas en el sector de servicios financieros, la facturación de las mismas se obtuvo a partir de los Boletines de Información Semestral de las Entidades con Cotización en la Bolsa de Madrid correspondientes al período objeto de estudio.

⁴ - Información obtenida a partir de los informes publicados por las revistas *Futuro* y *Mercado* entre 1990 y 1992.

⁵ - Para la construcción de esta variable ficticia, nos hemos basado en la información publicada al respecto por la revista *IPMark* en los ejercicios comprendidos entre 1988 y 1993.

3.1. Tendencias generales de las ECIs examinadas

En general, las ECIs participadas por empresas españolas objeto de nuestro estudio presentan las siguientes características:

- Siguen una tendencia creciente hasta 1990 —Gráfico 1, para a continuación disminuir, debido fundamentalmente a la drástica reducción que experimentan las empresas conjuntas localizadas en España.
- Predominan las creadas por dos socios —el 76.6% de las identificadas en la BD, tal y como se observa en el Gráfico 2.
- El socio no español suele ser de nacionalidad europea —el 48.4% de los casos recogidos fueron creados con socios de Europa Occidental, seguidos a gran distancia, como recoge el Cuadro 1, por aquéllas establecidas con socios de los antiguos países socialistas y de EE.UU.
- La inmensa mayoría, en concreto el 74.8%, han sido constituidas para realizar una actividad múltiple, fundamentalmente producción y comercialización —véase el Cuadro 2.
- Prima el reparto desigual en la distribución del capital entre los socios —en el 41.1% existe un socio mayoritario, frente al 26% en las que el reparto resulta equitativo, si bien, como muestra el Cuadro 3, para un número considerable de casos no fue posible identificar dicha distribución.
- Los sectores de actividad más activos —Cuadro 4— son: agroalimentación, servicios, servicios financieros y otros productos industriales. Tales sectores son, en general, los que presentan un mayor número de alianzas realizadas por empresas españolas [García Canal (1997)].
- La mayor parte de estas empresas conjuntas, en concreto el 91.1%, han sido creadas sin apoyo público —participación de un gobierno extranjero en el capital de la empresa conjunta o recepción de apoyo financiero procedente de instituciones españolas y/o internacionales—, si bien estas ayudas parecen concentrarse en las empresas que presentan un mayor número de socios⁶.
- El socio español que participa en estas ECIs suele ser una empresa de gran tamaño —Cuadro 7.

⁶ - Esta característica ha sido detectada en otros trabajos previos: Nuño y Oosterveld (1987), Valdés y García Canal (1995), entre otros.

- La posesión de ventajas competitivas tecnológicas y de marketing no parece influir de forma relevante sobre la tendencia a crear tales ECIs.

Por otro lado, la distribución geográfica de estas empresas conjuntas sigue las tendencias que a continuación se exponen: de un lado, el 35.8% de las ECIs registradas en nuestra base localiza sus actividades en España, lo que parece indicar que pretenden el acceso del socio/s extranjero/s al mercado español. Del otro, el 51.2% de las ECIs realizan sus actividades en un país extranjero, lo que puede indicar que persiguen el acceso de la/s empresa/s española/s participantes a dicho país — en concreto, un 18.2% localizan sus actividades en un país desarrollado (países OCDE), mientras el 33% se dirigen a un país en vías de desarrollo (países europeos no integrados en la OCDE o de antigua economía centralizada, Latinoamérica y los continentes africano y asiático —excepto Japón). En la primera categoría la principal región receptora de estas empresas es Europa Occidental, seguida, a gran distancia de EE.UU.; en el segundo grupo priman los países de antigua economía centralizada seguidos del continente latinoamericano. El 13% restante son empresas conjuntas dirigidas a localizar actividades en varios países, entre ellos España, pudiendo tener, en este caso, motivaciones diversas.

Una vez analizados los rasgos distintivos de las empresas conjuntas internacionales en las que participan empresas españolas, consideramos interesante identificar un perfil tipo de la ECI localizada en las diferentes regiones receptoras.

3.1.1. Perfil de las ECIs que pretenden el acceso de empresas extranjeras al mercado español

Según se ha mencionado, un volumen próximo al 36% de las empresas conjuntas identificadas en la BD pretenden el acceso de empresas extranjeras al mercado español. Tal como puede observarse en el Gráfico 1, la mayor parte de estas empresas conjuntas se concentra en el plazo 88-91, siendo la categoría que experimenta un receso más importante en el período inmediatamente posterior. Esta circunstancia pone de manifiesto que las empresas que se han planteado la entrada en España junto con un socio, han puesto en práctica esa decisión antes de 1992 preferentemente. Asimismo, es importante considerar que un porcentaje superior al 75% de las ECIs registradas en 1986 se localizan en España, porcentaje que disminuye de forma importante en los años posteriores. Ello resulta lógico, ya que en 1986 se consolida la liberalización de la inversión

exterior española con la integración de nuestro país en la actual Unión Europea⁷, favoreciendo la expansión internacional de las empresas de nuestro país.

El perfil tipo de la empresa conjunta internacional cuyas actividades se localizan en España corresponde a una formada por dos socios en la que el socio no español procede de un país desarrollado económicamente —fundamentalmente Europa Occidental y, en menor medida, EE.UU. En este grupo de empresas, como se aprecia en el Cuadro 2, se registra un volumen de ECIs dirigidas a la realización de actividades de *distribución y comercialización* superior al observado para el conjunto de la muestra, lo que resulta lógico dada la proximidad geográfica del grupo de países que participan de forma más activa en estas inversiones (la UE). La propia localización geográfica de las actividades, unida a su objetivo comercializador pueden ser los factores que determinan la escasa participación gubernamental en estas empresas conjuntas. Adicionalmente, se observa una tendencia superior a la observada para el conjunto de la muestra a la creación de empresas conjuntas en los sectores de *servicios, servicios de apoyo a la industria (software informático) y químico*.

Por lo que respecta a las empresas españolas socias en estas ECIs, hemos observado una tendencia superior a la observada para el conjunto de la muestra a la participación de empresas españolas que no realizan grandes inversiones en I+D, si bien no hemos podido identificar una tendencia estadísticamente significativa en relación a su tamaño o gasto en publicidad. Cabría pensar que las empresas españolas participan en estas ECIs con objeto de obtener conocimientos de naturaleza tecnológica de los que carecen, aportando, a cambio, el conocimiento sobre su mercado local.

3.1.2. Perfil de las ECIs que pretenden el acceso de las empresas españolas a otros países

En esta categoría se integra el 51.2% de las ECIs recogidas en la BD, la mayor parte de ellas dirigidas a facilitar el acceso de empresas españolas en países menos desarrollados económicamente que España. Este resultado es esperable en la medida que con ellos hay un mayor grado de distancia cultural y de desarrollo económico, lo que aumenta la necesidad de un socio local que aporte el conocimiento específico de ese país. Dadas sus distintas particularidades, analizaremos

⁷ - La liberalización de la IDE española se inicia en 1979, si bien el proceso no se consolida hasta 1986 con la aprobación del Real Decreto 2374/1986 que recoge la ampliación, de forma gradual, de la liberalización de las inversiones españolas en el exterior, consecuencia del régimen de liberalización de los movimientos de capital vigente en la Comunidad Económica Europea.

separadamente las ECIs creadas para entrar en países desarrollados de las creadas para entrar en países en vías de desarrollo.

Tal como puede observarse en el Gráfico 1, las empresas conjuntas cuyo objetivo radica en la localización de actividades en las naciones más desarrolladas económicamente experimenta un importante crecimiento en el bienio 89-90, resultando casi inexistentes en los primeros años del período objeto de estudio. Al igual que en el caso anterior, estas ECIs suelen estar participadas por dos socios: la empresa española que pretende acceder a mercados internacionales y un socio del propio país receptor de las actividades. No obstante, las ECIs realizadas con socios europeos (con actividades en uno o varios países) presentan un número de socios superior, como se observa en el cuadro 5.

De nuevo al igual que en el caso de las ECIs localizadas en España, y por motivos similares (la principal región receptora de estas actividades es la UE), estas empresas se dedican con una frecuencia superior a la observada para el conjunto de la muestra a la realización de actividades de *comercialización*, resultando la participación pública prácticamente nula. Por contra, a diferencia de lo que ocurría en el caso anterior, este tipo de empresas conjuntas presentan una frecuencia superior a la esperada en los sectores de *servicios financieros*, *otros productos industriales* y *construcción*. De igual forma, tal y como se observa en el Cuadro 3, en estas ECIs localizadas en países desarrollados existe una mayor propensión a que el socio español tome una participación mayoritaria de capital.

Tal como muestra el Cuadro 7, las empresas españolas que realizan mayores inversiones en I+D participan de forma superior a lo esperado en la creación de ECIs ubicadas en países desarrollados. A priori, podría interpretarse que el socio español participa en la ECI con objeto de acceder al conocimiento del mercado local del que carece, aportando, a cambio, sus capacidades de naturaleza tecnológica. Ello parece un resultado poco probable, puesto que nuestro país presenta un grado de desarrollo tecnológico y de inversión en I+D inferior al de la mayor parte de las naciones en las que se localizan estas ECIs (INE, 1991-1994), lo que se traduce en un menor grado de desarrollo de ventajas de propiedad basadas en la generación de tecnología. No obstante, de acuerdo con los hallazgos de Cohen y Levinthal (1990, 1994) las empresas con mayor grado de desarrollo de competencias tecnológicas son las más preparadas para asimilar las competencias de otras empresas en ese campo. De este modo, la acumulación de conocimiento tecnológico habría permitido a la empresa española desarrollar una *capacidad de absorción* del conocimiento tecnológico desarrollado en el exterior. Contribuye a reforzar esta hipótesis de búsqueda de conocimiento tecnológico el hecho de que las empresas de mayor tamaño sean las que participan en mayor medida en estas ECIs, por cuanto

que este tipo de empresas cuenta con mayores recursos para acometer la internacionalización por sí mismas.

Por su parte, las ECIs que pretenden el acceso de empresas españolas a países en vías de desarrollo mantienen una trayectoria creciente durante todo el período objeto de estudio —si bien existe un retroceso en el último año del período considerado. Ello, unido al importante decrecimiento y posterior estancamiento que experimentan los restantes tipos de ECIs identificadas contribuye a que ésta sea la categoría que aglutina un mayor número de empresas conjuntas en la segunda mitad del período considerado. Al igual que en el caso anterior, los socios no españoles proceden principalmente del propio país en el que se localizan las actividades de la empresa conjunta, si bien esta categoría concentra la mayor parte de los casos en los que el gobierno receptor participa en el capital de la empresa conjunta —el 88% de tales casos se localiza en esta región, resultando frecuente que el gobierno participante tome la mayoría del capital de la empresa conjunta. Otro rasgo característico de estas empresas conjuntas es que presentan una mayor tendencia que el resto a realizar actividades múltiples. En este sentido, un porcentaje superior al 85% de estas empresas se dirigen a la realización de actividades de *producción y comercialización*, la mayor parte de éstas se concentra en los sectores: *agroalimentación, otros productos industriales, textil, cuero, confección y calzado y energía y agua*.

Por lo que respecta a la estructura de propiedad, existe un predominio superior al esperado de las ECIs en las que el socio extranjero toma una participación mayoritaria de capital. Ello puede deberse, fundamentalmente, a dos razones: en primer lugar, algunas de las naciones en vías de desarrollo limitan la participación de capital de las empresas extranjeras en las empresas localizadas en el país —por ejemplo, la mayor parte de las naciones cuya economía es centralizada—; en segundo lugar, estas naciones presentan un elevado grado de riesgo país, lo que puede incentivar a las empresas españolas a tomar participaciones minoritarias con objeto de disminuir su exposición a dicho riesgo.

Cabe mencionar que no hemos identificado ninguna tendencia estadísticamente significativa respecto al tamaño e inversiones en I+D y publicidad de las empresas españolas participantes en estas ECIs.

3.1.3. Perfil de las ECIs que localizan sus actividades en varios países

Por último, las empresas conjuntas que localizan sus actividades en varios países representan un volumen del 13% de las empresas conjuntas registradas en la BD, sin que resulte posible

identificar una tendencia en lo que a su evolución temporal se refiere, tal y como se observa en el Gráfico 1. Según se ha mencionado anteriormente, estas empresas conjuntas internacionales no se ajustan al perfil convencional de las mismas descrito en el epígrafe 2, lo que se confirma al realizar un análisis de sus principales rasgos distintivos. Así, el rasgo más característico de este grupo de empresas conjuntas es el relativo a su número medio de socios, pues éste es muy superior al de las restantes categorías —3,56 socios—, resultando especialmente llamativo el elevado número de empresas en las que el número de socios es superior a 5 —Gráfico 2. Los socios de las compañías españolas suelen proceder de los países más desarrollados económicamente —de nuevo la Unión Europea es la región predominante. En concreto, se ha observado que las empresas conjuntas creadas con socios europeos que localizan sus actividades en España y Europa (pretenden el acceso recíproco de ambos socios al mercado extranjero) presentan un número de socios muy superior a las empresas creadas con estos socios que pretenden el acceso a un único país —España u otra nación europea. En definitiva, parece que el factor relevante para incrementar el número de socios participantes en la ECI formada por empresas europeas es que aquélla localice sus actividades en varios países europeos.

El objetivo predominante en estas empresas conjuntas es la realización de varias actividades, siendo estas ECIs, junto a las localizadas en las naciones menos desarrolladas las que aglutinan la mayor parte de la ayuda pública procedente de instituciones españolas y/o internacionales. La mayor parte de estas empresas se integran en los sectores *de servicios, servicios financieros, transportes y agroalimentación*; con todo, su participación resulta claramente superior a la observada para el conjunto de la muestra en los sectores *aeroespacial y transportes*. Estos últimos son sectores claramente globalizados, los cuales favorecen este tipo de empresa conjunta, como señalamos en el epígrafe 2. Por último, en relación a la estructura de propiedad, este grupo de empresas conjuntas muestra una tendencia superior a la registrada para el conjunto de la muestra a las participaciones equitativas.

Al igual que en el caso anterior, no se han obtenido evidencias estadísticamente significativas referentes al tamaño y ventajas competitivas de las empresas españolas socio en estas ECIs.

4. CONCLUSIONES

El trabajo analiza las características de una muestra de empresas conjuntas internacionales creadas por empresas españolas entre 1986 y 1996. En general, nuestros resultados resultan consistentes con las características que suelen presentar las empresas conjuntas internacionales cuya

finalidad es el acceso de uno de los socios a un nuevo mercado: dos socios, actividad múltiple, reparto desigual del capital, escaso apoyo público y predominio de empresas conjuntas que localizan sus actividades en un sólo país.

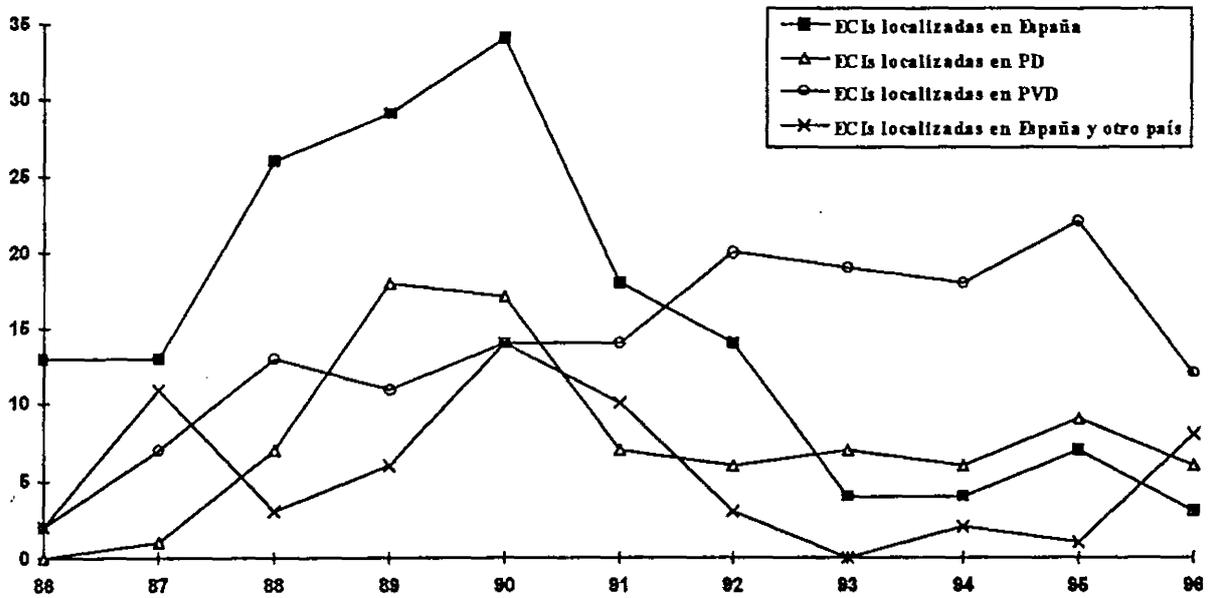
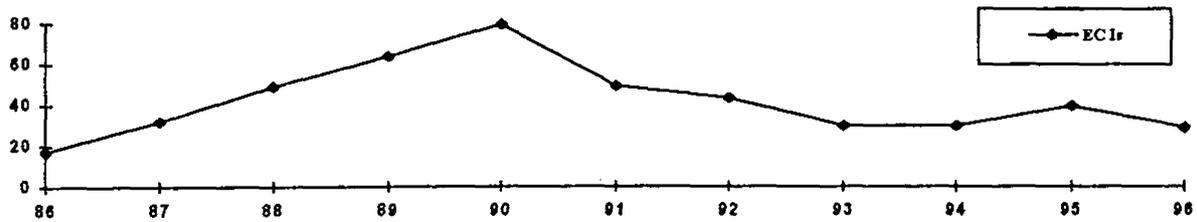
Como quiera que estas empresas conjuntas se forman para conseguir la expansión internacional, cabe esperar que hayan servido para la entrada en España de empresas extranjeras y/o para la expansión internacional de empresas españolas. A este respecto, la consideración conjunta de la nacionalidad de los socios y el lugar de realización de las actividades nos ha permitido identificar tres tipos diferenciados de empresas conjuntas, cada una con unos rasgos distintivos específicos:

- Empresas conjuntas por las que un socio extranjero accede al mercado español. En términos absolutos su mayor número se concentra en el periodo 89-90, aunque su peso relativo es mayor en 1986 para decrecer posteriormente. Existe un claro predominio de socios europeos y un peso superior al esperado de las actividades de naturaleza comercial.
- Empresas conjuntas por las que empresas españolas acceden a mercados exteriores. En este sentido, la empresa española se ha dirigido fundamentalmente hacia los países en vías de desarrollo. Como diferencias entre los países desarrollados y en vías de desarrollo se encuentra el hecho de que en los primeros se observa un peso superior al esperado de las actividades y las participaciones equitativas de capital comerciales (los socios son europeos y las actividades se localizan en sus propios países), mientras que en los segundos hay un claro predominio de la actividad múltiple y una mayor tendencia a que el socio extranjero tome una participación mayoritaria de capital.
- Empresas conjuntas que localizan sus actividades en varios países. Dentro de ellas, destacan las alianzas con socios europeos, algunas de las cuales implican la concentración de actividades en determinadas áreas para toda la UE.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, J.A. (1991): "La Internacionalización de la Empresa Española", *Economistas*, N° 52 (extraordinario), pp. 76-86.
- BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1996): "An Economic Model of International Joint Venture Strategy", *Journal of International Business Studies*, Vol. 27, n° 5, Special Issue, 849-876.
- COHEN, W. M. y D. A. LEVINTHAL (1990): "Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation", *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152
- COHEN, W. M. y D. A. LEVINTHAL (1994): "Fortune Favors the Prepared Firm", *Management Science*, 40(2), pp. 227-251
- DUNNING, J. H. (1995): "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies* 26 (3), pp. 461-491 (Traducido al castellano en *Economía Industrial*, n° 305, pp. 15-32).
- DURÁN J.J. y S. MAZA (1995): "Internacionalización de la Banca. Especial Referencia al Caso Español", *Revista Asturiana de Economía*, N° 4, pp. 105-145.
- DURÁN, J.J. (1987): "La Internacionalización de la Empresa Española 1979-1985", *Investigaciones Económicas*, (segunda época), suplemento, pp. 109-112.
- DURÁN, J.J. (1988): "Banca Multinacional e Internacionalización de la Banca en España", *Información Comercial Española*, Octubre, pp. 45-70.
- DURÁN, J.J. y P. LAMOTHE (1989): "Características y Comportamiento Económico-Financiero de las Grandes Empresas Españolas versus Filiales de Empresas Multinacionales", *Papeles de Economía Española*, N° 39, pp. 293-310.
- FAGRE, N. y L. T. WELLS (1982): "Bargaining Power of Multinationals and Host Governments", *Journal of International Business Studies*, fall, pp. 9-23
- FEITO M.A. (1991): "La Internacionalización de la Empresa Española: Una Asignatura Pendiente", *Revista de Economía*, Separata al N° 11, pp. 11-16.
- GARCÍA CANAL, E. (1997): "Tendencias Empíricas sobre los Acuerdos de Cooperación Suscritos por Empresas Españolas", *Información Comercial Española*, en prensa.
- GOMES-CASSERES, B. (1989): "Joint Ventures in the Face of Global Competition", *Sloan Management Review*, spring, pp. 17-26.
- HENNART, J. F. (1988): "A Transaction Cost Theory of Equity Joint Ventures", *Strategic Management Journal*, Vol. 9, pp. 361-374.
- HENNART, J.F. (1991): "The Transaction Cost Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United of States", *Management Science*, Vol. 37, pp. 483-497.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (1991, 1992, 1993, 1994): Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (I+D), *Instituto Nacional de Estadística*, Madrid.
- KLEIN S. y J. ZIF (1988): "Joint Ventures locales frente a globales", *Economía Industrial*, Enero-Febrero, pp. 61-61.
- KOBRIN, S. J. (1987): "Testing the Bargaining Hypothesis in the Manufacturing Sector in Developing Countries", *International Organization*, autumn, pp. 609-638.
- LOPEZ DUARTE (1996): "Internacionalización de la Empresa Española mediante Inversión Directa en el Exterior", Tesis Doctoral, Universidad de Oviedo.
- MAZA, S. (1994): "Internacionalización de la Banca Española. Alianzas y Acuerdos de Cooperación", *Información Comercial Española*, N° 735, pp. 104-118.
- NUENO, P. y J. OOSTERVELD (1987): "Categories of Technology Alliances", Research Paper, N° 128, IESE, Barcelona.
- OECD (1995): "Recent Trends in Foreign Direct Investment", *Financial Market Trends*, June, .11-30
- RIALP, A. y J. RIALP (1996): "El Papel de los Acuerdos de Cooperación en los Procesos de Internacionalización de la Empresa Española: Un Análisis Empírico", *Papeles de Economía Española*, N° 60, pp. 248-266.
- SUÁREZ-ZULOAGA, F. (1995): "La Internacionalización Productiva de las Empresas Españolas 1991-1994", *Información Comercial Española*, N° 746, pp. 89-103.
- TEECE, D.J. (1992): "Competition, Cooperation and Innovation: Organizational Arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 18, pp. 1-25.
- TOMLINSON, J.W.L. (1970): *The Joint Venture Process in International Business: India and Pakistan*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- VALDÉS, A. y E. GARCÍA CANAL (1995): "Las Empresas Conjuntas y la Pequeña Empresa Española: El caso de las Acciones Colectivas Promovidas por el IMPI", *Información Comercial Española*, N° 746, pp.43-55.
- WILLIAMSON, O. (1985): *Markets and Hierarchies*, Free Press, New York.



Gr

Gráfico 1: Evolución temporal del número de ECIs participadas por empresas españolas recogidas en la BD.

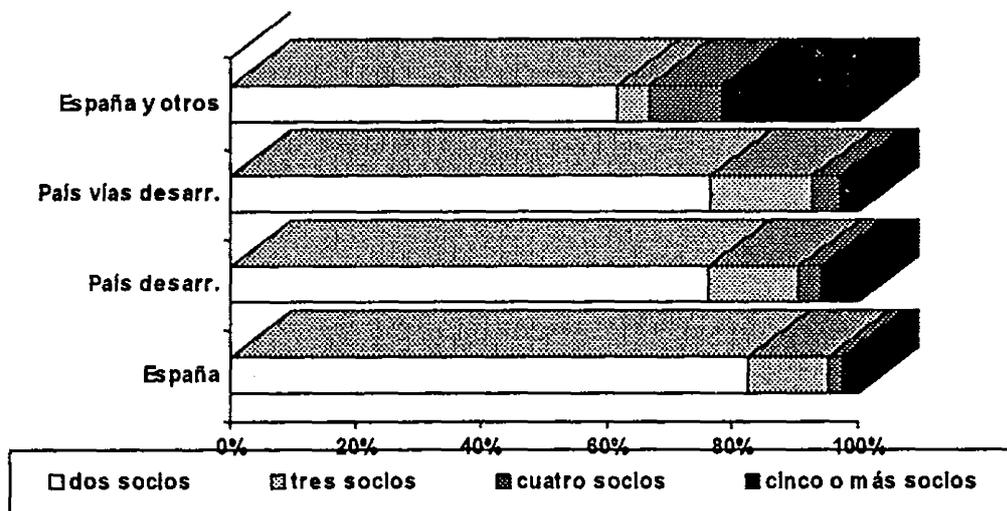


Gráfico 2: Distribución de las ECIs recogidas en la BD en función del número de socios.

Nacionalidad de los socios	Localización de actividades				TOTAL
	España	País Desarrollado	País en vías de desarrollo	España y otros	
Europa Occidental	114 51.1% (6.6)	59 26.5% (4.4)	4 1.8% (-13.8)	46 20.6% (4.7)	223 48.4%
EE.UU.	33 61.1% (4.1)	11 20.4% (0.4)	4 7.4% (-4.3)	6 11.1% (-0.4)	54 11.7%
Japón	11 57.9% (2.1)	6 31.6% (1.5)	0 0% (-3.1)	2 10.5% (-0.3)	19 4.1%
Países de economía centralizada	0 0% (-6.8)	0 0% (-4.3)	69 98.6% (12.7)	1 1.4% (-3.1)	70 15.2%
Latinoamérica	0 0% (-5.2)	2 4.5% (-2.5)	41 93.2% (8.9)	1 2.3% (-2.2)	44 9.5%
Resto O.C.D.E.	0 0% (-1.7)	3 60% (2.4)	0 0% (-1.6)	2 40.0% (1.8)	5 1.1%
Resto del Mundo	2 6.7% (-3.4)	1 3.3% (-2.2)	26 86.7% (6.5)	1 3.3% (-1.6)	30 6.5%
Mixta	5 31.3% (-0.4)	2 12.5% (-0.6)	8 50% (1.5)	1 6.3% (-0.8)	16 3.5%
TOTAL	165	84	152	60	461

Chi Cuadrado: 391.55 (21 g.l.) (p<0.00001)

* Residuos ajustados entre paréntesis.

Cuadro 1: Distribución de las ECIs recogidas en la BD en función de la localización de las actividades y la nacionalidad de los socios*.

Objeto del acuerdo	Localización de actividades				TOTAL
	España	País Desarrollado	País en vías de desarrollo	España y otros	
I+D	3	0	2	2	7
	42.9% (0.4)	0% (-1.3)	28.6% (-0.2)	28.6% (1.2)	1.5%
Producción	14	4	10	4	32
	43.8% (1.0)	12.5% (-0.9)	31.3% (-0.2)	12.5% (-0.1)	6.9%
Comercialización	37	22	10	8	77
	48.1% (2.5)	28.6% (2.6)	13% (-4.1)	10.4% (-0.8)	16.7%
Actividad Múltiple	111	58	130	46	345
	32.2% (-2.8)	16.8% (-1.4)	37.7% (3.7)	13.3% (0.4)	74.8%
TOTAL	165	84	152	60	461

Chi Cuadrado: 25.37 (9 g.l.) (p<0.00259)

* Residuos ajustados entre paréntesis.

Cuadro 2: Distribución de las ECIs identificadas en la BD en función la localización de las actividades y el objeto del acuerdo*.

Estructura contractual	Localización de actividades				TOTAL
	España	País Desarrollado	País en vías de desarrollo	España y otros	
Mayoría del socio español	34	24	31	8	97
	35.1% (-0.2)	24.7% (1.9)	32% (-0.2)	8.2% (-1.6)	21%
Mayoría del socio extranjero	29	13	42	10	94
	30.9% (-1.1)	13.8% (-1.2)	44.7% (2.7)	10.6% (-0.8)	20.4%
Equitativa	51	23	24	22	120
	42.5% (1.8)	19.2% (0.3)	20% (-3.5)	18.3% (2.0)	26%
Desconocida	51	24	55	20	150
	34% (-0.6)	16% (-0.9)	36.7% (1.2)	13.3% (0.1)	32.5%
TOTAL	165	84	152	60	461

Chi Cuadrado: 21.43 (9 g.l.) (p<0.01088)

* Residuos ajustados entre paréntesis.

Cuadro 3: Distribución de las ECIs identificadas en la BD en función de la localización de las actividades y la estructura contractual*.

Sector	Localización de actividades				TOTAL
	España	País Desarrollado	País en vías de desarrollo	España y otros	
Agroalimentario	28 28.9%	16 16.5%	45 46.4%	8 8.2%	97 14.9%
Metales y Minerales	2 66.7%	0 0%	0 0%	1 33.3%	3 0.5%
Energía y Agua	22 39.3%	10 17.9%	19 33.9%	5 8.9%	56 8.6%
Construcción	11 35.5%	10 32.3%	7 22.6%	3 9.7%	31 4.8%
Textil, cuero, confección y calzado	3 9.7%	6 19.4%	19 61.3%	3 9.7%	31 4.8%
Papel y Madera	6 40%	3 20%	5 33.3%	1 6.7%	15 2.3%
Química	23 60.5%	5 13.2%	8 21.1%	2 5.3%	38 5.9%
Ordenadores y Semiconductores	1 100%	0 0%	0 0%	0 0%	1 0.2%
Otros prdts eléctricos y electrónicos	12 46.2%	3 11.5%	9 34.6%	2 7.7%	26 4%
Automóviles	8 33.3%	5 20.8%	11 45.8%	0 0%	24 3.7%
Aeroespacial	2 33.3%	0 0%	0 0%	4 66.7%	6 0.9%
Otra Maquinaria	9 56.3%	1 6.3%	5 31.3%	1 6.3%	16 2.5%
Otros productos industriales	13 21.3%	19 31.1%	28 45.9%	1 1.6%	61 9.4%
Transportes	3 15.8%	1 5.3%	7 36.8%	8 42.1%	19 2.9%
Comunicación y Publicidad	10 43.5%	3 13%	7 30.4%	3 13%	23 3.5%
Distribución	12 54.5%	4 18.2%	6 27.3%	0 0%	22 3.4%
Financiero	18 27.3%	26 39.4%	14 21.2%	8 12.1%	66 10.2%
Servicios	46 53.5%	11 12.8%	16 18.6%	13 15.1%	86 13.3%
Servicios de apoyo a la industria	18 64.3%	2 7.1%	3 10.7%	5 17.9%	28 4.3%
TOTAL	247	125	209	68	649
Chi Cuadrado: 161.13 (54 g.l.) (p<0.00001)					

Cuadro 4: Distribución de las ECIs identificadas en la BD en función la localización de las actividades y el sector de actividad.

	<u>NÚMERO DE CASOS</u>	<u>MEDIA</u>	<u>DESVIACIÓN TÍPICA</u>
Sin apoyo público	418	2.44	1.44
Con apoyo público	40	2.95	1.69
Diferencia de Medias: -0.5074 Valor t: -1.83 Significación: 0.074			
	<u>NÚMERO DE CASOS</u>	<u>MEDIA</u>	<u>DESVIACIÓN TÍPICA</u>
Socios europeos	220	2.64	1.82
Socios no europeos	222	2.25	0.91
Diferencia de Medias: -0,3932 Valor t: 2,86 Significación: 0.005			
	<u>NÚMERO DE CASOS</u>	<u>MEDIA</u>	<u>DESVIACIÓN TÍPICA</u>
Localizadas en España	164	2.28	0.95
Localizadas en Europa	63	2.44	0.11
Diferencia de Medias: -0,1640 Valor t: -1.17 Significación: 0.243			

Cuadro 5: Diferencias de medias en el número de socios.

	<u>Localización de actividades</u>			
	<u>España</u>	<u>País Desarrollado</u>	<u>País en vías de desarrollo</u>	<u>España y otros</u>
Número medio de socios	2.28	2.35	2.35	3.56

Cuadro 6: Número medio de socios de las ECIs recogidas en la BD.

	Localización de actividades				TOTAL
	España	País Desarrollado	País en vías de desarrollo	España y otros	
Empresas de mayor tamaño	102 34.3% (-0.9)	62 20.9% (2.0)	93 31.3% (-1.1)	40 13.5% (0.6)	297 64.6%
Resto de Empresas	63 38.7% (0.9)	22 13.5% (-2.0)	59 36.2% (1.1)	19 11.7% (-0.6)	163 35.4%
TOTAL	165	84	152	59	460**
Chi Cuadrado: 4.71 (3 g.l.) (p<0.19426)					
Empresas con mayor gasto en I+D	39 27.9% (-2.3)	37 26.4% (3.0)	48 34.3% (0.4)	16 11.4% (-0.7)	140 30.4%
Resto de empresas	126 39.3% (2.3)	47 14.6% (-3.0)	104 32.4% (-0.4)	44 13.7% (0.7)	321 69.6%
TOTAL	165	84	152	60	461
Chi Cuadrado: 11.46 (3 g.l.) (p<0.00947)					
Empresas con mayor gasto en publicidad	36 34.3% (-0.4)	20 19.0% (0.2)	36 34.3% (0.3)	13 12.4% (-0.2)	105 22.8%
Resto de empresas	129 36.2% (0.4)	64 18.0% (-0.2)	116 32.6% (-0.3)	47 13.2% (0.2)	356 77.2%
TOTAL	165	84	152	60	461
Chi Cuadrado: 0.2503 (3 g.l.) (p<0.96908)					

* Residuos ajustados entre paréntesis.

** Ha resultado imposible clasificar según su tamaño a una de las empresas financieras al no aparecer su facturación en el Boletín de Información de las Entidades con Cotización en la Bolsa de Madrid en el año en el que participó en la ECI identificada en la BD.

Cuadro 7: Distribución de las ECIs identificadas en la BD en función de la localización de las actividades, el tamaño de la empresa española socio y sus gastos en I+D y publicidad*.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
RELACIÓN DE DOCUMENTOS DE TRABAJO:

- Doc. 001/88 JUAN A. VAZQUEZ GARCIA.- Las intervenciones estatales en la minería del carbón.
- Doc. 002/88 CARLOS MONASTERIO ESCUDERO.- Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica.
- Doc. 003/88 ANA ISABEL FERNANDEZ ALVAREZ; RAFAEL GARCIA RODRIGUEZ; JUAN VENTURA VICTORIA.- Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales.
- Doc. 004/88 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Una propuesta para la integración multijurisdiccional.
- Doc. 005/89 LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JOSE MANUEL DIEZ MODINO.- La modernización del sector agrario en la provincia de León.
- Doc. 006/89 JOSE MANUEL PRADO LORENZO.- El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones.
- Doc. 007/89 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- El gasto público del Ayuntamiento de Oviedo (1982-88).
- Doc. 008/89 FELIX LOBO ALEU.- El gasto público en productos industriales para la salud.
- Doc. 009/89 FELIX LOBO ALEU.- La evolución de las patentes sobre medicamentos en los países desarrollados.
- Doc. 010/90 RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.- Investigación de las preferencias del consumidor mediante análisis de conjunto.
- Doc. 011/90 ANTONIO APARICIO PEREZ.- Infracciones y sanciones en materia tributaria.
- Doc. 012/90 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; CONCEPCION GONZALEZ VEIGA.- Una aproximación metodológica al estudio de las matemáticas aplicadas a la economía.
- Doc. 013/90 EQUIPO MECO.- Medidas de desigualdad: un estudio analítico
- Doc. 014/90 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Una estimación de las necesidades de gastos para los municipios de menor dimensión.
- Doc. 015/90 ANTONIO MARTINEZ ARIAS.- Auditoría de la información financiera.
- Doc. 016/90 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ.- La población como variable endógena

- Doc. 017/90 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- La redistribución local en los países de nuestro entorno.
- Doc. 018/90 **RODOLFO GUTIERREZ PALACIOS; JOSE MARIA GARCIA BLANCO.**- "Los aspectos invisibles" del declive económico: el caso de Asturias.
- Doc. 019/90 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.**- La política de precios en los establecimientos detallistas.
- Doc. 020/90 **CANDIDO PAÑEDA FERNANDEZ.**- La demarcación de la economía (seguida de un apéndice sobre su relación con la Estructura Económica).
- Doc. 021/90 **JOAQUIN LORENCES.**- Margen precio-coste variable medio y poder de monopolio.
- Doc. 022/90 **MANUEL LAFUENTE ROBLEDO; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- El T.A.E. de las operaciones bancarias.
- Doc. 023/90 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- Amortización y coste de préstamos con hojas de cálculo.
- Doc. 024/90 **LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.**- Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).
- Doc. 025/90 **MYRIAM GARCIA OLALLA.**- Utilidad de la teorías de las opciones para la administración financiera de la empresa.
- Doc. 026/91 **JOAQUIN GARCIA MURCIA.**- Novedades de la legislación laboral (octubre 1990 - enero 1991)
- Doc. 027/91 **CANDIDO PAÑEDA.**- Agricultura familiar y mantenimiento del empleo: el caso de Asturias.
- Doc. 028/91 **PILAR SAENZ DE JUBERA.**- La fiscalidad de planes y fondos de pensiones.
- Doc. 029/91 **ESTEBAN FERNANDEZ SANCHEZ.**- La cooperación empresarial: concepto y tipología (*)
- Doc. 030/91 **JOAQUIN LORENCES.**- Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.
- Doc. 031/91 **JOAQUIN LORENCES.**- Características de la población activa en Asturias.
- Doc. 032/91 **CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.**- Política económica regional
- Doc. 033/91 **BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.**- La conversión coactiva de acciones comunes en acciones sin voto para lograr el control de las sociedades anónimas: De cómo la ingenuidad legal prefigura el fraude.
- Doc. 034/91 **BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.**- Restricciones institucionales y posibilidades estratégicas.

- Doc. 035/91 **NURIA BOSCH; JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- Seven Hypotheses About Public Chjoice and Local Spending. (A test for Spanish municipalities).
- Doc. 036/91 **CARMEN FERNANDEZ CUERVO; LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ.**- De una olvidada revisión crítica sobre algunas fuentes histórico-económicas: las ordenanzas de la gobernación de la cabrera.
- Doc. 037/91 **ANA JESUS LOPEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.**- Indicadores de desigualdad y pobreza. Nuevas alternativas.
- Doc. 038/91 **JUAN A. VAZQUEZ GARCIA; MANUEL HERNANDEZ MUÑIZ.**- La industria asturiana: ¿Podemos pasar la página del declive?.
- Doc. 039/92 **INES RUBIN FERNANDEZ.**- La Contabilidad de la Empresa y la Contabilidad Nacional.
- Doc. 040/92 **ESTEBAN GARCIA CANAL.**- La Cooperación interempresarial en España: Características de los acuerdos de cooperación suscritos entre 1986 y 1989.
- Doc. 041/92 **ESTEBAN GARCIA CANAL.**- Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación.
- Doc. 042/92 **JOAQUIN GARCIA MURCIA.**- Novedades en la Legislación Laboral.
- Doc. 043/92 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.**- El comportamiento del consumidor y la estrategia de distribución comercial: Una aplicación empírica al mercado de Asturias.
- Doc. 044/92 **CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.**- Un marco teórico para el estudio de las fusiones empresariales.
- Doc. 045/92 **CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.**- Creación de valor en las fusiones empresariales a través de un mayor poder de mercado.
- Doc. 046/92 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- Influencia relativa de la evolución demográfica en le futuro aumento del gasto en pensiones de jubilación.
- Doc. 047/92 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- Aspectos demográficos del sistema de pensiones de jubilación español.
- Doc. 048/92 **SUSANA LOPEZ ARES.**- Marketing telefónico: concepto y aplicaciones.
- Doc. 049/92 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.**- Las influencias familiares en el desempleo juvenil.
- Doc. 050/92 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.**- La adquisición de capital humano: un modelo teórico y su contrastación.

- Doc. 051/92 MARTA IBAÑEZ PASCUAL.- El origen social y la inserción laboral.
- Doc. 052/92 JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.- Estudio del sector comercial en la ciudad de Oviedo.
- Doc. 053/92 JULITA GARCIA DIEZ.- Auditoría de cuentas: su regulación en la CEE y en España. Una evidencia de su importancia.
- Doc. 054/92 SUSANA MENENDEZ REQUEJO.- El riesgo de los sectores empresariales españoles: rendimiento requerido por los inversores.
- Doc. 055/92 CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.- Una valoración económica de la obtención de productos derivados del petróleo a partir del carbón
- Doc. 056/92 IGNACIO ALFREDO RODRIGUEZ-DEL BOSQUE RODRIGUEZ.- Consecuencias sobre el consumidor de las actuaciones bancarias ante el nuevo entorno competitivo.
- Doc. 057/92 LAURA CABIEDES MIRAGAYA.- Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial.
- Doc. 058/92 JOSE LUIS GARCIA SUAREZ.- Los principios contables en un entorno de regulación.
- Doc. 059/92 M^a JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.- Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.
- Doc. 060/94 M^a JOSE FERNANDEZ ANTUÑA.- Regulación y política comunitaria en materia de transportes.
- Doc. 061/94 CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.- Factores determinantes de la afiliación sindical en España.
- Doc. 062/94 VICTOR FERNANDEZ BLANCO.- Determinantes de la localización de las empresas industriales en España: nuevos resultados.
- Doc. 063/94 ESTEBAN GARCIA CANAL.- La crisis de la estructura multidivisional.
- Doc. 064/94 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.- Metodología de la investigación econométrica.
- Doc. 065/94 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.- Análisis Cualitativo de la fecundidad y participación femenina en el mercado de trabajo.
- Doc. 066/94 JOAQUIN GARCIA MURCIA.- La supervisión colectiva de los actos de contratación: la Ley 2/1991 de información a los representantes de los trabajadores.

- Doc. 067/94 JOSE LUIS GARCIA LAPRESTA; M^a VICTORIA RODRIGUEZ URÍA.- Coherencia en preferencias difusas.
- Doc. 068/94 VICTOR FERNANDEZ; JOAQUIN LORENCES; CESAR RODRIGUEZ.- Diferencias interterritoriales de salarios y negociacion colectiva en España.
- Doc. 069/94 M^a DEL MAR ARENAS PARRA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.- Programación clásica y teoría del consumidor.
- Doc. 070/94 M^a DE LOS ÁNGELES MENÉNDEZ DE LA UZ; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.- Tantos efectivos en los empréstitos.
- Doc. 071/94 AMELIA BILBAO TEROL; CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.- Matrices especiales. Aplicaciones económicas.
- Doc. 072/94 RODOLFO GUTIÉRREZ.- La representación sindical: Resultados electorales y actitudes hacia los sindicatos.
- Doc. 073/94 VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.- Economías de aglomeración y localización de las empresas industriales en España.
- Doc. 074/94 JOAQUÍN LORENCES RODRÍGUEZ; FLORENTINO FELGUEROSO FERNÁNDEZ.- Salarios pactados en los convenios provinciales y salarios percibidos.
- Doc. 075/94 ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.- La internacionalización de la empresa.
- Doc. 076/94 SANTIAGO R. MARTÍNEZ ARGÜELLES.- Análisis de los efectos regionales de la terciarización de ramas industriales a través de tablas input-output. El caso de la economía asturiana.
- Doc. 077/94 VÍCTOR IGLESIAS ARGÜELLES.- Tipos de variables y metodología a emplear en la identificación de los grupos estratégicos. Una aplicación empírica al sector detallista en Asturias.
- Doc. 078/94 MARTA IBÁÑEZ PASCUAL; F. JAVIER MATO DÍAZ.- La formación no reglada a examen. Hacia un perfil de sus usuarios.
- Doc. 079/94 IGNACIO A. RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE RODRÍGUEZ.- Planificación y organización de la fuerza de ventas de la empresa.
- Doc. 080/94 FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.- La reacción del precio de las acciones ante anuncios de cambios en los dividendos.

- Doc. 081/94 **SUSANA MENÉNDEZ REQUEJO.**- Relaciones de dependencia de las decisiones de inversión, financiación y dividendos.
- Doc. 082/95 **MONTSERRAT DÍAZ FERNÁNDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ; M^a del MAR LLORENTE MARRÓN.**- Una aproximación empírica al comportamiento de los precios de la vivienda en España.
- Doc. 083/95 **M^a CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Matrices semipositivas y análisis interindustrial. Aplicaciones al estudio del modelo de Sraffa-Leontief.
- Doc. 084/95 **ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La forma contractual en las alianzas domésticas e internacionales.
- Doc. 085/95 **MARGARITA ARGÜELLES VÉLEZ; CARMEN BENAVIDES GONZÁLEZ.**- La incidencia de la política de la competencia comunitaria sobre la cohesión económica y social.
- Doc. 086/95 **VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- La demanda de cine en España. 1968-1992.
- Doc. 087/95 **JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- Discriminación salarial de la mujer y movilidad laboral.
- Doc. 088/95 **M^a CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA.**- La teoría del caos. Nuevas perspectivas en la modelización económica.
- Doc. 089/95 **SUSANA LÓPEZ ARES.**- Simulación de fenómenos de espera de capacidad limitada con llegadas y número de servidores dependientes del tiempo con hoja de cálculo.
- Doc. 090/95 **JAVIER MATO DÍAZ.**- ¿Existe sobrecualificación en España?. Algunas variables explicativas.
- Doc. 091/95 **M^a JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Estrategia de distribución para productos y mercados industriales.
- Doc. 092/95 **JOSÉ BAÑOS PINO; VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Demanda de cine en España: Un análisis de cointegración.
- Doc. 093/95 **M^a LETICIA SANTOS VIJANDE.**- La política de marketing en las empresas de alta tecnología.
- Doc. 094/95 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; IGNACIO RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE; AGUSTÍN RUÍZ VEGA.**- Expectativas y percepciones del consumidor sobre la calidad del servicio. Grupos estratégicos y segmentos del mercado para la distribución comercial minorista.
- Doc. 095/95 **ANA ISABEL FERNÁNDEZ; SILVIA GÓMEZ ANSÓN.**- La adopción de acuerdos estatutarios antiadquisición. Evidencia en el mercado de capitales español.

- Doc. 096/95 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Partidos, electores y elecciones locales en Asturias. Un análisis del proceso electoral del 28 de Mayo.
- Doc. 097/95 **ANA Mª DÍAZ MARTÍN.**- Calidad percibida de los servicios turísticos en el ámbito rural.
- Doc. 098/95 **MANUEL HERNÁNDEZ MUÑIZ; JAVIER MATO DÍAZ; JAVIER BLANCO GONZÁLEZ.**- Evaluating the impact of the European Regional Development Fund: methodology and results in Asturias (1989-1993).
- Doc. 099/96 **JUAN PRIETO; Mª JOSÉ SUÁREZ.**- ¿De tal palo tal astilla?: Influencia de las características familiares sobre la ocupación.
- Doc. 100/96 **JULITA GARCÍA DÍEZ; RACHEL JUSSARA VIANNA.**- Estudio comparativo de los principios contables en Brasil y en España.
- Doc. 101/96 **FRANCISCO J. DE LA BALLINA BALLINA.**- Desarrollo de campañas de promoción de ventas.
- Doc. 102/96 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Una explicación de la ausencia de la Democracia Cristiana en España.
- Doc. 103/96 **CÁNDIDO PAÑEDA FERNÁNDEZ.**- Estrategias para el desarrollo de Asturias.
- Doc. 104/96 **SARA Mª ALONSO; BLANCA PÉREZ GLADISH; Mª VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Problemas de control óptimo con restricciones: Aplicaciones económicas.
- Doc. 105/96 **ANTONIO ÁLVAREZ PINILLA; MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ; RAFAEL ÁLVAREZ CUESTA.**- Eficiencia de las Cajas de Ahorro españolas. Resultados de una función de beneficio.
- Doc. 106/96 **FLORENTINO FELGUEROSO.**- Industrywide Collective Bargaining, Wages Gains and Black Labour Market in Spain.
- Doc. 107/96 **JUAN VENTURA.**- La competencia gestionada en sanidad: Un enfoque contractual
- Doc. 108/96 **MARÍA VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA; ELENA CONSUELO HERNÁNDEZ.**- Elección social. Teorema de Arrow.
- Doc. 109/96 **SANTIAGO ÁLVAREZ GARCÍA.**- Grupos de interés y corrupción política: La búsqueda de rentas en el sector público.
- Doc. 110/96 **ANA Mª GUILLÉN.**- La política de previsión social española en el marco de la Unión Europea.
- Doc. 111/96 **VÍCTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ.**- La valoración por el mercado de capitales español de la financiación bancaria y de las emisiones de obligaciones.

- Doc. 112/96 **DRA. MARIA VICTORIA RODRIGUEZ URÍA; D. MIGUEL A. LÓPEZ FERNÁNDEZ; DÑA. BLANCA Mª PEREZ GLADISH.** - Aplicaciones económicas del Control Óptimo. El problema de la maximización de la utilidad individual del consumo. El problema del mantenimiento y momento de venta de una máquina.
- Doc. 113/96 **OSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.** - Elecciones autonómicas, sistemas de partidos y Gobierno en Asturias.
- Doc. 114/96 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; ANA Mª DÍAZ MARTÍN.** El conocimiento de las expectativas de los clientes: una pieza clave de la calidad de servicio en el turismo.
- Doc. 115/96 **JULIO TASCÓN.** - El modelo de industrialización pesada en España durante el período de entreguerras. -
- Doc. 116/96 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; JOSÉ M. MONTES PEÓN; CAMILO J. VÁZQUEZ ORDÁS.** - Sobre la importancia de los factores determinantes del beneficio: Análisis de las diferencias de resultados inter e intraindustriales.
- Doc. 117/96 **AGUSTÍN RUÍZ VEGA; VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES.** - Elección de Establecimientos detallistas y conducta de compra de productos de gran consumo. Una aplicación empírica mediante modelos logit.
- Doc. 118/96 **VICTOR FERNÁNDEZ BLANCO.** - Diferencias entre la asistencia al cine nacional y extranjero en España.
- Doc. 119/96 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; IGNACIO A. RODRÍGUEZ DEL BOSQUE; ANA Mª DÍAZ MARTÍN.** - Estructura multidimensional de la calidad de servicio en cadenas de supermercados: desarrollo y validación de la escala calsuper.
- Doc. 120/96 **ANA BELÉN DEL RÍO LANZA.** - Elementos de medición de marca desde un enfoque de marketing.
- Doc. 121/97 **JULITA GARCÍA DÍEZ; CRISTIAN MIAZZO.** - Análisis Comparativo de la Información contable empresarial en Argentina y España.
- Doc. 122/97 **Mª MAR LLORENTE MARRÓN; D. EMILIO COSTA REPARAZ; Mª MONTSERRAT DIAZ FERNÁNDEZ.** - El Marco teórico de la nueva economía de la familia. Principales aportaciones.
- Doc. 123/97 **SANTIAGO ALVAREZ GARCÍA.** - El Estado del bienestar. Orígenes, Desarrollo y situación actual.

- Doc. 124/97 **CONSUELO ABELLÁN COLODRÓN.**- La Ganancia salarial esperada como determinante de la decisión individual de emigrar.
- Doc. 125/97 **ESTHER LAFUENTE ROBLEDO.**- La acreditación hospitalaria: Marco teórico general.
- Doc. 126/97 **JOSE ANTONIO GARAY GONZÁLEZ.**- Problemática contable del reconocimiento del resultado en la empresa constructora.
- Doc. 127/97 **ESTEBAN FERNÁNDEZ; JOSE M.MONTES; GUILLERMO PÉREZ-BUSTAMANTE; CAMILO VÁZQUEZ.**- Barreras a la imitación de la tecnología.
- Doc. 128/97 **VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES; JUAN A. TRESPALACIOS GUTIERREZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- Los resultados alcanzados por las empresas en las relaciones en los canales de distribución.
- Doc. 129/97 **LETICIA SANTOS VIJANDE; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- La innovación en las empresas de alta tecnología: Factores condicionantes del resultado comercial.
- Doc. 130/97 **RODOLFO GUTIÉRREZ.**- Individualism and collectivism in human resource practices: evidence from three case studies.
- Doc. 131/97 **VICTOR FERNÁNDEZ BLANCO; JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- Decisiones individuales y consumo de bienes culturales en España.
- Doc. 132/97 **SANTIAGO GONZÁLEZ HERNANDO.**- Clasificación de productos de consumo y establecimientos detallistas. Análisis empírico de motivaciones y actitudes del consumidor ante la compra de productos de alimentación y droguería.
- Doc. 133/97 **VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Factores determinantes del poder negociador en los canales de distribución de productos turísticos.
- Doc. 134/97 **INÉS RUBÍN FERNÁNDEZ.**- Información sobre operaciones con derivados en los informes anuales de las entidades de depósito.
- Doc. 135/97 **ESTHER LAFUENTE ROBLEDO.**- Aplicación de las técnicas DEA al estudio del sector hospitalario en el Principado de Asturias.
- Doc. 136/97 **VICTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ; FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.**- La valoración por el mercado de capitales español de los procedimientos de resolución de insolvencia financiera.

- Doc. 137/97 **MARIA JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Razones de utilización de la venta directa, los distribuidores independientes y los agentes por parte de las empresas químicas españolas.
- Doc. 138/97 **LUIS OREA.**- Descomposición de la eficiencia económica a través de la estimación de un sistema translog de costes: Una aplicación a las cajas de ahorro españolas.
- Doc. 139/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.** - Naturaleza y estructura de propiedad de las inversiones directas en el exterior: Un modelo integrador basado en el análisis de costes de transacción.
- Doc. 140/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL; ANA VALDÉS LLANEZA.**- Tendencias empíricas en las empresas conjuntas internacionales creadas por empresas españolas (1986-1996).
- Doc. 141/97 **CONSUELO ABELLÁN COLODRÓN; ANA ISABEL FERNÁNDEZ SÁINZ.**- Relación entre la duración del desempleo y la probabilidad de emigrar.
- Doc. 142/97 **CÉSAR RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ; JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- La participación laboral de la mujer y el efecto del trabajador añadido en el caso español.
- Doc. 143/97 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; ANA MARÍA DIAZ MARTÍN; AGUSTÍN V. RUIZ VEGA.**- Planificación de las actividades de marketing para empresas de servicios turísticos: la calidad como soporte de la estrategia competitiva.
- Doc. 144/97 **LUCÍA AVELLA CAMARERO.**- Una aproximación a la empresa industrial española: Principales características de fabricación.
- Doc. 145/97 **ANA SUÁREZ VÁZQUEZ.**- Delimitación comercial de un territorio: Importancia de la información proporcionada por los compradores.
- Doc. 146/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La inversión directa realizada por empresas españolas: análisis a la luz de la teoría del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior.