



FACTORES INSTITUCIONALES Y NORMATIVOS Y COGNITIVOS QUE INCIDEN SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LATINOAMERICANA

Área de investigación: Entorno de las organizaciones

Maricela García Montoya
Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey
México
magarcia@itesm.mx

XXII
CONGRESO INTERNACIONAL DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN
E INFORMÁTICA

FACTORES INSTITUCIONALES NORMATIVOS Y COGNITIVOS QUE INCIDEN SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA LATINOAMERICANA



Resumen

El presente estudio tiene como objetivo analizar la influencia que tienen los factores institucionales regulatorios y normativos a nivel país, así como los factores institucionales cognitivos a nivel industria sobre el desempeño internacional de la empresa latinoamericana. Desde la teoría neo-institucional como paradigma explicativo de la internacionalización de la empresa, se realiza una revisión de la literatura y las investigaciones empíricas que utilizan esta perspectiva en el contexto latinoamericano. Teniendo lo anterior en cuenta, se plantean las hipótesis de investigación. Se utilizó la metodología de análisis de regresión jerárquica de corte transversal para una muestra de 147 empresas latinoamericanas cotizadas con actividad internacional ubicadas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Los resultados indican que el contexto institucional regulatorio y normativo a nivel país tiene un efecto positivo para el desempeño internacional; sin embargo, el pilar cognitivo mimético e isomorfo a nivel industria tiene un efecto contrario sobre el nivel de desempeño internacional de la empresa latinoamericana.

Palabras clave. Cadena de valor, calidad, ventajas competitivas.

Introducción

La tendencia mundial hacia la globalización demanda que las empresas se conviertan en jugadores globales. El proceso de liberación económica llevado a cabo en América Latina durante la década de los 1980, tuvo como resultado la oportunidad para que empresas latinoamericanas llevaran a cabo su expansión internacional (Dominguez & Brenes, 1997). Esta se dio de una forma particular, debido a su velocidad combinada con estrategias novedosas, las cuales llaman la atención académica para ser el foco de estudio en el campo de la internacionalización (Luo & Zhang, 2016).

Sin embargo, la atención académica sobre esta región ha sido poca, comparada a otras economías emergentes, particularmente los países asiáticos (Nicholls-Nixon, Davila Castilla, Sanchez Garcia, & Rivera Pesquera, 2011), por lo que el estudio de la actividad internacional en el contexto latinoamericano es incipiente (Ronda-Pupo, 2015). Algunos estudios enfatizan que la empresa latinoamericana tiene características, estrategias y contexto institucional diferente a sus contrapartes pertenecientes a países desarrollados u otros en desarrollo (Ciravegna, Lopez, & Kundu, 2016), lo que la hace un

campo de estudio interesante para contrastar y extender en el campo de investigación del proceso de internacionalización de la empresa.

El presente estudio tiene como objetivo analizar la influencia que tienen los factores institucionales regulatorios y normativos a nivel país, así como los factores institucionales cognitivos a nivel industria sobre el desempeño internacional de la empresa latinoamericana.



Marco Teórico

La internacionalización de la empresa latinoamericana es estudiada desde una amplia gama de perspectivas teóricas, predominando la Institucional (DiMaggio & Powell, 1983; North, 1991), la Teoría de Recursos y Capacidades (Penrose, 1959; Teece, Pisano, & Shuen, 1997) y el Paradigma OLI (*Ownership – Localization - Internalisation*; Ventajas Competitivas – Localización -Internalización) (Dunning, 1980).

Teoría Neo-Institucional

Un marco conceptual alternativo, que permite analizar diferentes contextos y que se sugiere como una perspectiva promisorio en el avance del estudio de la internacionalización de la empresa, es la teoría neo-institucional, ya que provee asomos de cómo la empresa puede lograr apoyo en el país de origen y legitimidad en el país huésped, lo cual es crítico para su supervivencia y éxito (Liou, Chao, & Yang, 2016).

Douglass C. North (1991, pp. 97) plantea que “las instituciones son limitaciones humanas que estructuran la interacción política, económica y social. Consisten tanto en restricciones informales (costumbres, tradiciones y códigos de conducta), como en reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad)”. El objetivo de las instituciones es generar orden con el objetivo de reducir incertidumbre en las relaciones e interacciones, determinando así una estructura que define un comportamiento tanto social como económico.

La teoría institucional, dado su enfoque sociológico, difiere del modelo económico clásico racional, al considerar el rol de las variables cognitivas y culturales como variables que explican a las sociedades y sus organizaciones (McCarthy & Puffer, 2016). Esta teoría ofrece la visión de cómo las instituciones afectan el comportamiento y configuración de las organizaciones y, cómo éstas a su vez, afectan a las instituciones. Esta interacción mutua definirá la evolución institucional y el desempeño de la empresa en el largo plazo (Urbano Pulido, Díaz Casero, & Hernández Mogollón, 2007).





DiMaggio & Powell (1983), plantean que las empresas, dada su posición en un contexto determinado, al cual denominan campo organizativo¹, están sujetas a un cambio estructural y procedimental isomorfo, causado por el efecto de tres mecanismos institucionales: 1) coercitivo, que proviene de influencias políticas y problemas de legitimidad; 2) mimético, resultado de una respuesta estándar ante la incertidumbre; y, 3) normativo, generado por la profesionalización y el conocimiento técnico generalizado de los administradores, adquirido a través de su formación académica y la participación en gremios profesionales o sectoriales.

En una forma análoga, W. Richard Scott, en 1995, define tres sistemas, a lo cuales denomina pilares, que actúan en conjunto, reforzándose mutuamente conformando así el contexto institucional (Kostova, 1997):

1. Pilar Regulatorio: conjunto de leyes y reglar en un contexto particular que promueve cierto tipo de comportamientos e inhibe otros. Su mecanismo de ejecución es coercitivo.
2. Pilar Cognitivo: conjunto de percepciones, valores y estructuras cognitivas compartidas entre los individuos en un contexto, que influyen en la manera en que se categoriza e interpreta el contexto.
3. Por último, el Pilar Normativo: Consiste en las normas sociales, basados principalmente en su sistema de creencias morales y éticas del comportamiento humano, que socialmente son compartidas; define lo que es apropiado y correcto en una sociedad, sin necesidad de una acción regulatoria coercitiva.

Estas dimensiones, se soportan tanto en leyes, la cultura, aspiraciones y sistemas de creencias compartidas en un contexto social, lo que lleva a un isomorfismo de las actividades, que estimulan la imitación. (Treviño, Thomas, & Cullen, 2008).

En el ámbito de los procesos de la internacionalización de la empresa, la teoría institucional ha sido utilizada como la perspectiva teórica central para el estudio de la forma de entrada a otros países y las distancias institucionales (Hernández & Nieto, 2015); la afiliación y los conglomerados de negocios (Gongalves Xavier, Bandeira-de-Mello, & Marcon, 2014); decisiones de inversión extranjera directa (Treviño et al., 2008); internacionalización de la empresa familiar (Fernando, Schneible, & Suh, 2013).

Diversos autores han expresado la necesidad de una perspectiva teórica holística que permita una comprensión más integral del fenómeno de la

¹ Definen campo organizativo como un área reconocida de vida institucional, donde están presentes todos los actores relevantes: proveedores, clientes, agencias reguladoras y entidades que ofrecen productos y servicios similares; con las cuales se tenga una conexión y estructura similar.

internacionalización de la empresa (Aggarwal, Berrill, Hutson, & Kearney, 2011). En este sentido, la teoría institucional ha sido integrada con la teoría de recursos para analizar la forma de entrada en mercados extranjeros (Meyer, Estrin, Bhaumik, & Peng, 2009); con la teoría de costes de transacción y teoría de recursos en la internacionalización de la pequeña y mediana empresa (Mesquita & Lazzarini, 2008); en combinación con recursos para desarrollar un modelo para la empresa multinacional rezagada de economías emergentes que permita alcanzar a su contraparte de países desarrollados (Li & Kozhikode, 2008), entre otros.

La teoría institucional es particularmente relevante en el estudio del comportamiento de las organizaciones ubicadas en economías emergentes (Hoskisson, Eden, Lau, & Wright, 2000). En la tabla 1, hace una recopilación, sin ser exhaustiva, de algunos estudios realizados, donde la teoría institucional es el paradigma teórico central de explicación.

Tabla 1
Estudios empíricos realizados utilizando la Teoría Institucional como marco teórico.

AUTOR	AÑO	MARCO TEORICO	OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN	NIVEL DE ESTUDIO	TIPO DE ESTUDIO	PAÍS DEL ESTUDIO
(Delios & Henisz, 2000)	2000	Teoría Institucional	Relación de la Inversión extranjera directa con el nivel de propiedad accionaria en subsidiarias extranjeras ubicadas en economías emergentes.	Variables a nivel país	Cuantitativo	18 economías emergentes con subsidiarias japonesas.
(Sahaym & Nam, 2013)	2013	Teoría Institucional / Teoría de Recursos	Impacto de la experiencia del equipo directivo y un contexto institucional favorable en la diversificación internacional.	Variables a nivel país y empresa	Cuantitativo	25 economías emergentes
(Gaur, Kumar, & Singh, 2014)	2014	Teoría Institucional / Teoría de Recursos	El impacto que tiene los recursos a nivel institucional y organización impactan para el cambio de	Variables nivel empresa	Cuantitativo	Empresas de la India.





ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración



			exportación a inversión extranjera directa			
(Ribeiro Cahen, Lahiri, & Borini, 2016)	2016	Teoría Institucional / Teoría de Recursos / Teoría de Recursos Humanos	Percepción de barreras para la internacionalización en empresas de nueva tecnología	Percepción de Directores Generales	Cualitativo	Gerentes Generales en Brasil
(Cardoza, Fornes, Farber, Gonzalez Duarte, & Ruiz Gutierrez, 2016)	2016	Teoría Institucional	Influencia de factores institucionales sobre la internacionalización de la pequeña y mediana empresa.	Percepción de Directores	Cuantitativo	Gerentes Generales en Brasil, Colombia y Perú
(Stucchi, 2012)	2012	Teoría Institucional / Teoría de Recursos	Entender los antecedentes institucionales y de recursos que afectan las decisiones de empresas multinacionales emergentes invertir en mercados avanzados.	Ejemplos de empresas	Cualitativo	Empresas de la India.
(Wei, Zhao, Li, & Warner, 2016)	2016	Teoría Institucional / Teoría de Capacidades	Impacto del desarrollo internacional del país huésped sobre la innovación de la empresa multinacional emergente.	Variables nivel empresa	Cuantitativo	499 Empresas multinacionales chinas con presencia en 82 países.
(Wu & Chen, 2014)	2014	Teoría Institucional	El nivel de estabilidad institucional del país sede impacta en la propensión de internacionalización hacia mercados más avanzados.	Variables nivel empresa	Cuantitativo	921 Empresas chinas con presencia internacional



(Estrin, Meyer, Nielsen, & Nielsen, 2016)	2016	Teoría Institucional	Las instituciones nacionales modelan la influencia de los inversionistas minoritarios en la supervisión de la toma de decisiones de las empresas poseídas por el Estado.	Nivel Empresa	Cuantitativo	306 empresas ubicadas en 40 países.
---	------	----------------------	--	---------------	--------------	-------------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

El impacto de las Instituciones en la internacionalización de la empresa latinoamericana

En el ámbito de la literatura de la internalización de la empresa, la relación con mayor atención de estudio, es la que ésta guarda con el desempeño (Capar & Kotabe, 2003). En este sentido, la evidencia encontrada en esta relación, no es concluyente para la empresa latinoamericana. La región y la industria afectan directamente los resultados (Ketelhöhn & Quintanilla, 2012). Kallas, Caldeira, Bandeira-de-Mello, & Marcon (2015), encuentran que el contexto institucional tiene un efecto significativo en el resultado de las empresas y que éste varía dependiendo de la industria a la que pertenece. Diaz Hermelo & Vassolo (2010), encuentran que las empresas internacionales tienen un desempeño económico superior a las empresas que operan en el ámbito doméstico; sin embargo, estos resultados sobresalientes son debilitados por el desarrollo del contexto institucional donde se ubica.

Boehe, Qian, & Peng (2016), encuentran que el desempeño económico de la actividad internacional es beneficiado por la similitud institucional entre el país de origen y el huésped. Sin embargo, a una mayor diversificación en productos y mercados donde opera la empresa, esta relación se vuelve negativa.

Thomas (2006), descubre una relación no lineal en forma de “U” entre el grado de diversificación internacional y el desempeño exportador. Mientras que Aulakh, Kotabe, & Teegen (2000), encuentran que esta relación es curvilínea en forma de “U Invertida”, en el mismo sentido encontrado por Khanna & Palepu (2000) para la diversificación internacional de empresas chilenas afiliadas a un grupo. Borda-Reyes (2012), encuentra que los grupos empresariales moderan positivamente la relación de alcance (*scope*) de la internacionalización con el desempeño económico.

Cardoza, Fornes, Farber, Gonzalez Duarte, & Ruiz Gutierrez (2016), encuentran que la excesiva regulación gubernamental en el país de origen inhibe la propensión a la internacionalización; sin embargo, si la empresa

tiene conexiones gubernamentales o pertenece a un grupo corporativo, estas barreras se atenúan. Finchelstein (2017), enfatiza el rol del Estado en el ritmo y alcance de la internacionalización de la empresas multinacionales latinoamericanas a través del impacto de las políticas implementadas, las cuales influyen directamente sobre este proceso.



Ang & Michailova (2008), desde la teoría institucional, analiza alianzas estratégicas internacionales en los sectores manufactureros y de servicios. Pablo (2009), encuentra que el marco institucional y de gobernanza del país es uno de los factores relevantes a la propensión a fusiones y adquisiciones internacionales, donde el comprador se beneficia independientemente de la diferencia institucional entre los países del comprador y la empresa objetivo.

Bianchi & Ostale (2006), analizan el caso de cuatro fracasos de internacionalización debido a la falta de legitimidad institucional. Cardoza et al. (2016), enfatizan como una barrera para la internacionalización a las instituciones del país de origen. Cuervo-Cazurra (2008), analiza la influencia del contexto institucional sobre la inversión extranjera directa. Dau (2012), estudia el efecto de las reformas pro-mercado que influyen sobre la expansión internacional de las empresas al reducir las imperfecciones institucionales e incrementar la competencia doméstica.

Así mismo, Liou et al. (2016), encuentra que el grado de propiedad adquirido en transacciones de fusiones y adquisiciones de empresas multinacionales emergentes es contingente a la distancia institucional entre el contexto de ésta y el país de la empresa objetivo.

Como se puede observar al revisar la literatura, se evidencia la influencia que tienen las Instituciones y el contexto, tanto a nivel país como a nivel industria sobre el comportamiento de la empresa. Éstas moldean y conforman su actuación y, por ende, los resultados que la organización llega a tener en su desempeño internacional.

Por lo tanto, con base en el marco teórico y la evidencia empírica encontrada en la revisión de la literatura, he planteado las siguientes hipótesis en la relación del desempeño internacional de la empresa latinoamericana y el contexto en el cual se ubica a nivel país y a nivel industria:

Hipótesis 1. El contexto institucional regulatorio y normativo a nivel país tiene efecto sobre el nivel de desempeño internacional de la empresa latinoamericana.

Hipótesis 2. El contexto institucional cognitivo a nivel industria tiene relación con el nivel de desempeño internacional de la empresa latinoamericana.

Los pilares regulatorios y normativos se proponen por país, dado que es en este nivel donde se emiten el conjunto de leyes y reglamentos y se comparten

socialmente los sistemas de creencias. El pilar cognitivo se plantea a nivel industria, debido a la naturaleza mimética y estructuras cognitivas que comparte una organización con entidades similares en términos de operación y mercado.

Metodología

Muestra

Para el contraste empírico de las hipótesis planteadas se ha utilizado una muestra de empresas con cotización en los mercados de capitales domiciliadas en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú que hayan tenido actividad internacional en 2013. Las actividades económicas de estos seis países representan alrededor del 85% del producto interno bruto de Latinoamérica y el valor de capitalización de sus mercados accionarios constituyen aproximadamente un 30% de éste (Banco Mundial, 2015). Estos países, con excepción de Argentina, son ejemplos de economías de libre mercado y con mayores oportunidades de crecimiento económico (Carneiro & Brenes, 2014). Por lo tanto, esta muestra abarca una amplia gama del contexto institucional a nivel país y nivel industria. En la tabla 2 se muestra la composición de la muestra.

El proceso de homologación en la normatividad contable hacia las Normas Internacionales de Información Financiera en los países latinoamericanos², sobre todo para las empresas cotizadas y el inicio de la vigencia de la Norma Internacional de Información Financiera número 8 “Segmentos Operativos” a partir del 2009, nos permite confiabilidad en la información respecto a la actividad por segmento geográfico revelado por la empresa en sus informes anuales cuando así lo divulga para este año.

Por lo que se refiere a la distribución sectorial, las empresas se han agrupado siguiendo la clasificación por actividades SIC³ establecida por el gobierno de los Estados Unidos de América para identificar la línea de negocio principal de la organización. En la tabla 3 la distribución sectorial de la muestra.



² La adopción de la Norma Internacionales de Información Financiera para las empresas cotizadas se convirtió mandatorio a partir del año 2012 en Argentina, 2010 en Brasil, 2009 Chile, Colombia inicia su proceso de adopción en el 2015, 2012 en México y 2012 en Perú (<https://www.iasplus.com/en/resources/ifrs-topics/use-of-ifrs>).

³ *Standard Industrial Classification* <http://siccode.com/en/pages/what-is-a-sic-code>

Tabla 2
Composición de la Muestra por país

PAIS	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	TOTAL
Número de Observaciones en 2013	4	52	42	4	36	9	147



Tabla 3
Distribución sectorial de la muestra

SECTOR / PAIS	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	MEXICO	PERU	TOTAL	
							#	%
Agricultura, Silvicultura y Pesca		5	3				8	5.4
Explotación de minas	1	1		1	1	4	8	5.4
Construcción			1		1		2	1.4
Manufactureras	3	42	22	3	23	4	97	66.0
Transporte y Servicios Públicos		3	6		4		13	8.8
Comercio Mayorista y al Detalle		1	5		5		11	7.5
Financieras, Seguros y Bienes Raíces			3		2	1	6	4.1
Servicios			2				2	1.4
TOTAL	4	52	42	4	36	9	147	100

El nivel de ingresos por la actividad internacional fue obtenido de la base de datos Thomson ONE Banker™ en el apartado de información financiera por segmento geográfico. Esta información se extrae de las memorias anuales de las propias empresas. La baja representatividad de los países Argentina, Colombia y Perú por falta de información, puede deberse a la reciente adopción² de estos países a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) que obligan informar el nivel de ventas por segmento geográfico.

La información contable para el estudio fue obtenida de la base de datos Economática®, que contiene las cuentas anuales detalladas y otro tipo de información de índole económico-financiera para las empresas cotizadas, la cual, al ser una base de datos brasileña, se especializa en información de empresas latinoamericanas (Díaz Hermelo & Vassolo, 2012). Toda la información monetaria se ha obtenido en dólares americanos al tipo de cambio oficial del país correspondiente a la fecha de la emisión del estado financiero.

La información respecto al contexto institucional de cada país se obtuvo a través del Reporte de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) desarrollado y publicado anualmente por el Foro Económico Mundial, el cual evalúa el panorama de competitividad de los países, proporcionando información a través de índices, sobre los factores institucionales que promueven su productividad y prosperidad.



Definición de Variable Dependiente y Método de Análisis

La variable dependiente, el nivel de desempeño de la actividad internacional, es definida con la razón de ventas internacionales entre el total de ventas (FSTS). Esta medida es la más utilizada para medir el grado de internacionalización de la empresa (Dau, 2012; Oesterle, Richta, & Fisch, 2013).

Las hipótesis de investigación son contrastadas empíricamente utilizando la metodología de análisis de regresión jerárquica de corte transversal para el periodo de la muestra para la estimación de todos los modelos con el fin de comparar sucesivamente y determinar la importancia que cada uno de ellos. Cada modelo jerárquico se puede comparar utilizando la varianza general explicada (r^2) y la significación estadística (la prueba F) de cada modelo individual, así como la significación de cada coeficiente predictor para cada modelo (estadístico t). El coeficiente de determinación (r^2) proporciona el porcentaje de probabilidad que los resultados futuros sean explicados por el modelo.

Así, el modelo se define:

$$\text{Desempeño Internacional (FSTS)}_{it} = \beta_0_{it} + \beta_1 \text{ContextoInstitucionalPaís}_{it} + \beta_2 \text{ContextoInstitucionalIndustria}_{it} + \beta_3 \text{Variables de Control}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variables Independientes

Las variables independientes en este estudio están divididas en tres grupos, los cuales cada uno constituirá una etapa jerárquica en la metodología de análisis previamente descrita.

El contexto institucional regulatorio y normativo a nivel país es calculado utilizando el índice general de competitividad global (GCI) publicado por en el Reporte de Competitividad Global elaborado por el Foro Económico Mundial (Brouthers, 2013). Este índice, mide para 183 economías, su contexto institucional en términos de requerimientos básicos (por ejemplo, contexto macroeconómico, infraestructura y salud, eficiencia gubernamental, ética), potenciadores de eficiencia (por ejemplo, educación, eficiencia de fuerza laboral y eficiencia de mercado) y factores de innovación y sofisticación de los negocios.



Este índice captura, por país, tanto el ambiente de regulación legal como la actuación de la sociedad en su conjunto. Al ser una metodología que se aplica consistentemente a nivel mundial se convierte en un indicador estándar.

Para medir el contexto institucional cognitivo, se utiliza la clasificación por actividades SIC a cuatro dígitos (Giroud & Mueller, 2011), para identificar la industria en la cual opera la empresa. Esta clasificación agrupa en su codificación a las empresas de acuerdo al tipo de actividad principal que llevan a cabo en un nivel específico. Esto permite identificar a las empresas que participan en mercados similares, por lo tanto, tienen una conexión al estar expuestos a oportunidades y riesgos similares, por lo que tenderán a tener comportamientos isomorfos.



Variables de Control

Con el objetivo de tomar en cuenta otras variables que no son de enfoque central para este estudio, pero pueden tener relación con el nivel de desempeño internacional, he introducido una serie de variables de control, las cuales son mencionadas por la literatura. El tamaño, medido a través del logaritmo natural de los activos totales de la empresa, el nivel de endeudamiento, calculado con la razón de pasivos totales entre activos totales, la edad de la empresa, medida entre el número de años desde su inceptión y el desempeño operativo calculado a través de la relación entre la utilidad operativa y el total de activos (Kirca et al., 2011).

Resultados

La tabla 4 muestra los estadísticos descriptivos y las correlaciones para las variables incluidas en el modelo de análisis de regresión jerárquica de corte transversal. Como se puede extraer de la tabla, la correlación entre las variables independientes es baja, una de las condiciones necesarias para el uso de la metodología adoptada de regresión jerárquica de corte transversal.

Tabla 4
Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones para la muestra

	N	PROM	σ	FSTS	lnAT	DEUDA	EDAD	ROA _{op}	GCI	IND
FSTS	147	0.3652	0.2734	1.00						
lnAT	147	14.402	1.6805	.153	1.00					
DEUDA	147	0.5217	0.1891	-.007	.265	1.00				
EDAD	147	59.836	31.117	.059	.112	-.106	1.00			
ROA _{op}	147	0.0688	0.0592	-.189	.196	-.081	.034	1.00		
GCI	147	4.3864	0.1691	.254	-.147	-.027	.018	-.112	1.00	
IND	147	31.84	15.074	-.237	.105	.208	-.099	-.032	.202	1.00

En la tabla 5 se exhiben los resultados del análisis. En el Modelo 1 se muestran los resultados para las variables de control, que son aquellas que no están en el foco de atención en nuestro estudio; sin embargo, son factores que

inciden en el desempeño internacional de la empresa. En estos resultados se puede observar que el tamaño de la empresa tiene un efecto directo sobre ésta, mientras que la rentabilidad operativa tiene un efecto inverso; el tamaño de la empresa un nivel de significancia menor a .05 y la rentabilidad se muestra significativa a un nivel menor al 0.01. El nivel de apalancamiento financiero (DEUDA) y la edad de la empresa resultaron no significativas.



En el modelo 2 se muestran los coeficientes y el coeficiente de determinación incluyendo la variable del contexto institucional a nivel país. Se observa que la variable GCI, la cual mide el contexto institucional regulatorio y normativo a nivel país, tiene un efecto directo sobre el desempeño internacional de la empresa latinoamericana. Estos resultados, significativos a un nivel menor a 0.01, soportan la hipótesis 1 planteada.

Así mismo, en el modelo 3 se muestran los resultados para el modelo completo, incluyendo la variable de contexto institucional cognitivo a nivel industria (IND). Se puede observar que el nivel de explicación aumenta significativamente de un coeficiente de determinación ajustado del 0.119 a 0.220. Los resultados de este modelo muestran que el contexto institucional cognitivo a nivel industria genera un isomorfismo en el comportamiento a este nivel que inhibe el desempeño internacional de la empresa. Dados los resultados expuestos, significativos a un nivel menor a 0.01, muestran que la hipótesis 2 es soportada.



Tabla 5

Efecto directo de las variables independientes sobre el desempeño internacional de la empresa latinoamericana (FSTS)

VARIABLES	MODELO 1 VARIABLES DE CONTROL	MODELO 2 INCLUYENDO LA VARIABLE INSTITUCIONAL PAIS	MODELO 3 MODELO CON VARIABLES INSTITUCIONALES PAIS E INDUSTRIA
Constante	-0.026	-1.989***	-2.437***
lnAT	0.035**	0.041***	.047***
DEUDA	-0.116	-0.118	-.032
EDAD	0.000	0.000	-6.881E-5
ROAop	-1.103***	-0.998***	-1.013***
GCI		0.428***	.550***
IND			-.006***
R ² Ajustada	0.055	0.119	0.220
Cambio en R ²		0.064	0.101
Estadístico F	3.127**	4.933***	7.870***
Durbin-Watson	2.005	2.143	2.263

Nota: *, **, * indican nivel de significancia a 0.01; 0.05 y 0.10 respectivamente.**



Estos resultados están en la misma línea con (Kallas et al., 2015), quienes encuentran que el desempeño internacional es contingente a la industria a la que pertenece. Lo anterior confirma el contexto institucional cognitivo y su efecto mimético que se presenta en los sectores industriales, dadas las características comunes que presentan en términos de exposición a riesgos del entorno y características de su cadena de valor.



El contexto institucional regulatorio y normativo a nivel país medido a través del índice de competitividad global de cada país muestra que tanto el ambiente y condiciones a nivel macroeconómico, así como los sistemas de creencias normativos no coercitivos de cada país influyen sobre el desempeño de la actividad internacional de las empresas que se ubican en sus países. Congruente con lo expuesto por Dau (2012), los resultados muestran que un contexto institucional más eficiente a nivel país influye sobre la expansión internacional de la empresa.

Conclusiones

En el ámbito de los procesos de la internacionalización de la empresa, la teoría institucional ha sido utilizada como la perspectiva teórica central para el estudio de la forma de entrada, la afiliación a conglomerados de negocios y su impacto en la internacionalización de la empresa (Gongalves Xavier et al., 2014). En el presente estudio, desde la perspectiva teórica institucional, tiene como objetivo analizar la influencia que tienen los factores institucionales regulatorios, normativos y cognitivos sobre el desempeño internacional de la empresa latinoamericana.

Los resultados obtenidos, utilizando una muestra de 147 empresas cotizadas con actividad internacional, pertenecientes a seis países latinoamericanos, nos muestran que los factores institucionales regulatorios y normativos a nivel país tienen un efecto que incide sobre la actividad internacional de la empresa, mientras que los factores institucionales cognitivos a nivel de industria tienen un efecto mimético que inhibe el desempeño internacional de la empresa latinoamericana.

Estos resultados contribuyen al entendimiento de los factores que concurren en el proceso de internacionalización de la empresa latinoamericana, así mismo, al estudio en el campo de investigación sobre la internacionalización en esta región, una zona que ha tenido poca atención hasta el momento (Hoskisson et al., 2000; Nicholls-Nixon et al., 2011).

Referencias

Aggarwal, R., Berrill, J., Hutson, E., & Kearney, C. (2011). What is a multinational corporation? Classifying the degree of firm-level



multinationality. *International Business Review*, 20(5), 557–577. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.11.004>

Ang, S. H., & Michailova, S. (2008). Institutional Explanations of Cross-border Alliance Modes: The Case of Emerging Economies Firms. *Management International Review*, 48(5), 551–576.



Aulakh, P. S., Kotabe, M., & Teegen, H. (2000). Export strategies and performance of firms from emerging economies: evidence from Brazil, Chile, and Mexico. *Academy of Management Journal*, 43(3), 342–361.

Bianchi, C., & Ostale, E. (2006). Lessons learned from unsuccessful internationalization attempts: Examples of multinational retailers in Chile. *Journal of Business Research*, 59(1), 140–147. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.01.002>

Boehe, D. M., Qian, G., & Peng, M. W. (2016). Export intensity, scope, and destinations: Evidence from Brazil. *Industrial Marketing Management*, 57, 127–138. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2016.01.006>

Borda-Reyes, A. (2012). The impact of business group diversification on emerging market multinationals: Evidence from Latin America. *Revista Innovar Journal*, 22(45), 97–110.

Brouthers, K. D. (2013). Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of International Business Studies*, 44(1), 14–22. <https://doi.org/10.1057/jibs.2012.23>

Capar, N., & Kotabe, M. (2003). The relationship between international diversification and performance in service firms. *Journal of International Business Studies*, 34(4), 345–355. Retrieved from <http://0-search.proquest.com/millennium.itesm.mx/docview/197132264?accountid=41938>

Cardoza, G., Fornes, G., Farber, V., Gonzalez Duarte, R., & Ruiz Gutierrez, J. (2016). Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru. *Journal of Business Research*, 69(6), 2030–2039. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.148>

Carneiro, J., & Brenes, E. R. (2014). Latin American firms competing in the global economy. *Journal of Business Research*, 67(5), 831–836. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.001>

Ciravegna, L., Lopez, L., & Kundu, S. K. (2016). The internationalization of Latin American enterprises-Empirical and theoretical perspectives.

Journal of Business Research, 69(6), 1957–1962.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.141>

Cuervo-Cazurra, A. (2008). Better the devil you don't know: Types of corruption and FDI in transition economies. *Journal of International Management*, 14(1), 12–27.
<https://doi.org/10.1016/j.intman.2007.02.003>

Dau, L. A. (2012). Pro-market reforms and developing country multinational corporations. *Global Strategy Journal*, 2(3), 262–276.
<https://doi.org/10.1111/j.2042-5805.2012.01033.x>

Diaz Hermelo, F., & Vassolo, R. (2010). Institutional development and hypercompetition in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 31(13), 1457–1473. <https://doi.org/10.1002/smj.898>

Diaz Hermelo, F., & Vassolo, R. (2012). How much does country matter in emerging economies? Evidence from Latin America. *International Journal of Emerging Markets*, 7(3), 263–288.
<https://doi.org/10.1108/17468801211237009>

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.

Dominguez, L. V., & Brenes, E. R. (1997). The internationalization of Latin American enterprises and market liberalization in the Americas: A vital linkage. *Journal of Business Research*, 38(1), 3–16.
[https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(96\)00113-0](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(96)00113-0)

Dunning, J. H. (1980). Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9–31.

Fernando, G. D., Schneible, R. a., & Suh, S. (2013). Family Firms and Institutional Investors. *Family Business Review*, 0894486513481474-.
<https://doi.org/10.1177/0894486513481474>

Finchelstein, D. (2017). The role of the State in the internationalization of Latin American firms. *Journal of World Business*, (April), 1–13.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.04.003>

Giroud, X., & Mueller, H. (2011). Corporate Governance, Product Market Competition, and Equity Prices. *The Journal of Finance*, 66(2), 563–600. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.2010.01642.x/full>



Gongalves Xavier, W., Bandeira-de-Mello, R., & Marcon, R. (2014). Institutional environment and Business Groups' resilience in Brazil. *Journal of Business Research*, 67(5), 900–907. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.009>

Hernández, V., & Nieto, M. J. (2015). The effect of the magnitude and direction of institutional distance on the choice of international entry modes. *Journal of World Business*, 50(1), 122–132. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.02.002>

Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C.-M., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249–267. <https://doi.org/10.2307/1556394>

Kallas, D., Caldeira, C., Bandeira-de-Mello, R., & Marcon, R. (2015). Do institutions matter in Latin America?: A longitudinal analysis of institutional changes on Brazilian companies performance. *European Business Review*, 27(2), 124–147. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/02683940010305270>

Ketelhöhn, N. W., & Quintanilla, C. (2012). Country effects on profitability: A multilevel approach using a sample of Central American firms. *Journal of Business Research*, 65(12), 1767–1772. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2011.10.036>

Khanna, T., & Palepu, K. (2000). The future of business groups in emerging markets: Long-run evidence from Chile. *Academy of Management Journal*, 43(3), 268–285. <https://doi.org/10.2307/1556395>

Kirca, A. H., Hult, G. T. M., Roth, K., Cavusgil, S. T., Perry, M. Z., Akdeniz, M. B., ... White, R. C. (2011). Firm-specific assets, multinationality, and financial performance: A meta-analytic review and theoretical integration. *Academy of Management Journal*, 54(1), 47–72. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1672973>

Kostova, T. (1997). Country Institutional Profiles: Concept and Measurement. *Academy of Management Proceedings*, 1997(1), 180–184. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.1997.4981338>

Li, J., & Kozhikode, R. K. (2008). Knowledge management and innovation strategy: The challenge for latecomers in emerging economies. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(3), 429–450. <https://doi.org/10.1007/s10490-007-9076-x>

Liou, R. S., Chao, M. C. H., & Yang, M. (2016). Emerging economies and institutional quality: Assessing the differential effects of institutional



distances on ownership strategy. *Journal of World Business*, 51(4), 600–611. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2016.03.001>

Luo, Y., & Zhang, H. (2016). Emerging Market MNEs: Qualitative Review and Theoretical Directions. *Journal of International Management*. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2016.05.001>



McCarthy, D. J., & Puffer, S. M. (2016). Institutional Voids in an Emerging Economy: From Problem to Opportunity. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 1548051816633070-. <https://doi.org/10.1177/1548051816633070>

Mesquita, L. F., & Lazzarini, S. G. (2008). Horizontal and Vertical Relationship in Developing Economies: Implications for SMEs' Access to Global Markets. *Academy of Management Journal*, 51(2), 359–380. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2008.31767280>

Meyer, K. E., Estrin, S., Bhaumik, S. K., & Peng, M. W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61–80. <https://doi.org/10.1002/smj.720>

Nicholls-Nixon, C. L., Davila Castilla, J. A., Sanchez Garcia, J., & Rivera Pesquera, M. (2011). Latin America Management Research: Review, Synthesis, and Extension. *Journal of Management*, 37(4), 1178–1227. <https://doi.org/10.1177/0149206311403151>

North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economics Perspectives*, 5(1), 97–112.

Oesterle, M. J., Richta, H. N., & Fisch, J. H. (2013). The influence of ownership structure on internationalization. *International Business Review*, 22(1), 187–201. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2012.03.007>

Pablo, E. (2009). Determinants of cross-border M&As in Latin America. *Journal of Business Research*, 62(9), 861–867. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.10.004>

Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York, NY: Wiley.

Ronda-Pupo, G. A. (2015). Knowledge map of Latin American research on management: Trends and future advancement. *Social Science Information*, 539018415610225-. <https://doi.org/10.1177/0539018415610225>



Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533.

Thomas, D. E. (2006). International diversification and firm performance in Mexican firms: A curvilinear relationship? *Journal of Business Research*, 59(4), 501–507. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.08.008>

Treviño, L. J., Thomas, D. E., & Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17(1), 118–133. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2007.10.002>

Urbano Pulido, D., Díaz Casero, J. C., & Hernández Mogollón, R. (2007). La teoría económica institucional: el enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas. In *Decisiones Organizativas* (pp. 1–15).

