

## ENTORNO INSTITUCIONAL Y COMERCIO EXTERIOR: EL EFECTO DEL RIESGO POLÍTICO EN LAS EXPORTACIONES DE CASTILLA Y LEÓN

Alfredo Jiménez Palmero<sup>1</sup>  
ajimenez@ubu.es

Universidad de Burgos

fecha de recepción: 13/06/2011  
fecha de aceptación: 16/01/2012

### Resumen

La ampliación de la Unión Europea (UE) a 27 miembros, ha supuesto unos mayores incentivos para comenzar o intensificar las actividades de exportación de las empresas. Además, las exportaciones les pueden permitir obtener diversas ventajas competitivas frente a aquellas otras puramente domésticas. El presente estudio analiza los determinantes de la evolución de las exportaciones castellano-leonesas hacia los distintos países miembros de la UE, prestando especial atención a los condicionantes institucionales y al efecto del riesgo político, ya que constituyen una de las mayores diferencias persistentes aún entre las características de los países recientemente adheridos y las de los demás miembros. Los resultados demuestran que en las provincias castellano-leonesas, las exportaciones son muy dependientes del ciclo económico, pero se presta una atención escasa al riesgo político, contrariamente a la tendencia de las exportaciones españolas.

---

<sup>1</sup> Departamento de Administración y Dirección de Empresas. Universidad de Burgos. C/Parralillos s/n, Burgos.

El presente trabajo ha sido realizado durante una estancia de investigación en la Norwegian School of Management en Oslo, Noruega. El autor reconoce y aprecia la disponibilidad de dicha institución, en especial del profesor Dr. D. Gabriel R.G. Benito, así como la financiación obtenida del Ministerio de Ciencia e Innovación dentro del programa de becas de Formación del Personal Universitario (FPU) y Caja de Burgos. Además, el autor también agradece los comentarios de D. Valentín Palmero Vicente en la parte teórica y del profesor Dr. D. Francisco García Pérez en la parte metodológica. Sin embargo, cualquier error es responsabilidad única del autor.

**Palabras clave:** Exportación; Riesgo político; Corrupción; Empresas castellano-leonesas; Unión Europea; Datos panel.

## Abstract

The enlargement of the European Union (EU) to 27 members has increased the incentives to start or intensify exports. In addition, exports may facilitate competitive advantages not available to domestic firms. This study analyses the determinants of the evolution of exports from Castilla and Leon towards the country members of the EU, paying special attention to the relevance of institutional aspects and political risk, one of the main persistent differences in the characteristics of the new members compared to the other states. The results show that in the provinces of Castilla and Leon, exports are very dependent of the economic cycle, but little attention is paid to political risk, in spite of the opposite happening for national Spanish exports.

**Keywords:** Export; Political risk; Corruption; Castilla and León firms; European Union; Panel data.

## 1. Introducción

A pesar de que la globalización es una fuerza que fomenta el incremento de la conciencia global en el planeta (Guillén, 2001), se trata de un proceso aún fragmentado e incompleto (Guler y Guillén, 2007), por lo que si bien es cierto que los niveles de inversión directa en el mundo han crecido exponencialmente en las últimas décadas, a menudo las empresas optan por soluciones con menores riesgos asociados, como la exportación mediante agentes intermediarios o la creación de filiales de venta en el extranjero, siguiendo la pauta descrita por el modelo de Uppsala (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Welch y Luostarinen, 1988).

En concreto, de acuerdo con los datos de la base DataComex del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, las exportaciones españolas crecieron, entre el período 2003-2007 el 31,39%. Sin embargo, Castilla y León logró incrementar sus exportaciones en el mismo período en tan sólo un 10%. No todos los destinos de las exportaciones crecieron por igual, sino que la evolución de las distintas regiones ha sido muy diferente, destacando a nivel provincial, regional y nacional el aumento de las exportaciones dirigidas a los países de Europa del Este recién integrados en la UE, así como a China e India.

A nivel sectorial, en esta Comunidad Autónoma y en las provincias que la componen, se aprecian una escasa diversificación así como una dependencia notable respecto de los sectores de manufacturas y automóvil, ya que entre los dos suman más de dos terceras partes del total de exportaciones y concretamente en Burgos, si se añade el sector de bienes de equipo, se alcanza el 80% del total. En España la tendencia es también similar aunque menos pronunciada, en tanto en cuanto los tres citados sectores acumulan en torno al 70% del conjunto de las exportaciones nacionales, debiéndose destacar también el papel que juega el sector de alimentación.

Especialmente en una época de crisis a nivel mundial como la actual, las posibilidades que ofrecen las exportaciones de asegurar unos niveles de ingresos para las empresas, siempre y cuando éstas lleven a cabo una estrategia de diversificación eficiente que les permita protegerse de riesgos no sistemáticos a los que podrían verse sometidas si únicamente realizaran actividades en uno o pocos países, justifican el objetivo del presente trabajo de analizar los determinantes fundamentales que motivan los intentos de incrementar el nivel de exportaciones hacia determinados países. La cercanía física y cultural de Europa, junto con la reciente ampliación de la UE a un conjunto de nuevos países en los que las exportaciones, tanto provinciales como regionales y nacionales, que han experimentado un importante incremento en los últimos años, resultan los motivos de la elección del ámbito geográfico estudiado. Por su parte, las aún persistentes diferencias en los entornos institucionales y en los niveles de riesgo político, especialmente en lo relativo a la discrecionalidad gubernamental, la corrupción percibida y los niveles de libertad económica y protección de derechos de propiedad, justifican el especial hincapié que se hace en estas variables.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma: el apartado segundo revisa la literatura científica dedicada a las posibles ventajas e inconvenientes que la exportación aporta a las empresas, así como la monográficamente dedicada a analizar el efecto que el riesgo político de los países de destino puede tener sobre las decisiones relacionadas con las actividades internacionales. El apartado tercero describe los datos, el método y las variables empleados en este trabajo. El apartado cuarto presenta y discute los resultados obtenidos, a partir de los cuales se extraen una serie de conclusiones en el apartado quinto. Finalmente el trabajo se cierra con la bibliografía y los anexos.

## 2. Revisión de la literatura

Aunque la mayoría de estos estudios se ha centrado en la inversión directa en el exterior, cabe también destacar una creciente línea de investigación en el campo puramente económico así como en el de comportamiento estratégico, que analiza las consecuencias de las actividades de exportación para las empresas, principalmente en relación con sus procesos de aprendizaje (García, 2008).

Es cierto que en la relación exportación-resultados existen trabajos en cierta medida contradictorios. Algunos autores no encuentran evidencia de que sea significativa (Bernard y Jensen, 1999; Fariñas y Martín-Marcos, 2007), mientras que otros afirman lo contrario (Castellani, 2002; Wagner, 2002). Estos controvertidos resultados suelen explicarse por las divergencias existentes en la medida de la exportación entre el campo económico y el estratégico (García, 2008).

Sin embargo, donde sí hay más consenso es en otras ventajas competitivas de carácter estratégico que las exportaciones pueden aportar, como por ejemplo economías de escala, adquisición de conocimiento (Hitt, Hoskisson y Kim, 1997; Penner-Hahn y Shaver, 2005), acceso a oportunidades de crecimiento, posibilidad de fortalecer las competencias principales, (Hitt, Tihanyi, Miller y Connelly, 2006) así como las capacidades tecnológicas (Barkema y Vermeulen, 1998) o el acceso a información tanto tecnológica como de mercado no disponible en el país de origen (Clerides, Lach y Tybout, 1998).

Además, la exportación permite protegerse mejor ante fluctuaciones locales de la oferta o la demanda (Barkema y Vermeulen, 1998) y permite una eficiente diversificación de acuerdo con la versión internacional del CAPM (Capital Asset Price Model) desarrollada por Solnik (1973).

Hay que destacar, no obstante, que las empresas en el exterior pueden verse sometidas a la "liability of foreignness" (Zaheer, 1995) al encontrarse en entornos distintos donde quizás no sepan desenvolverse de la forma apropiada, ni adecuarse a las mayores exigencias que se esperan de ellas simplemente por tener una nacionalidad diferente. De hecho, varios trabajos señalan que el riesgo al que se enfrentan empresas con actividades en el exterior resulta superior al de empresas puramente domésticas (Reeb, Kwok y Baek, 1998; Siegel, Omer, Rigsby y Theerathorn, 1995; Bartov, Bodnar y Kaul, 1996), principalmente por las dificultades que los distintos tipos de cambio incorporan en la realización de actividades, posibles problemas de agencia y riesgos institucionales. Especialmente estos últimos, constituyen un conjunto de variables de gran relevancia al estudiar las actividades en el exterior acometidas en los países del Centro y Este de Europa recientemente integrados en la UE (Bevan y Estrin, 2004; Disdier y Mayer, 2004) pudiéndose destacar las aún persistentes diferencias en los niveles de riesgo político (Jiménez, de la Fuente y Durán, in press). Es cierto que se ha iniciado un proceso de convergencia en los determinantes de la inversión en el exterior destinada a esta región con respecto a la destinada en el resto de la UE, pero dicho proceso aún está lejos de concluir (Disdier y Mayer, 2004; Jiménez et al., in press).

En realidad, ya desde hace varias décadas se vienen señalando los factores políticos como uno de los factores más influyentes en las decisiones de inversión en el exterior, resaltando la importancia que se otorga a la estabilidad del gobierno del país de destino y a su actitud hacia la inversión extranjera (Basi, 1963; Schollhammer, 1974; Bass, Macgregor y Walter, 1977). Recientemente, sin embargo, se presta una mayor atención al concepto de amenaza del comportamiento oportunista en las transacciones, procedente de la Teoría de Costes de Transacción (Williamson, 1975, 1985), que se debe a la dificultad de lograr contratos escritos completos.

El comportamiento oportunista, que se puede definir como la redistribución *ex-post* de las rentas económicas entre dos partes contractuales a través de la explotación de puntos no incluidos en el contrato escrito, tiene una relación directa con la especificidad de las inversiones acometidas. Ello resulta consecuencia de que los activos específicos tienen un menor valor en sus usos alternativos, lo que incrementa los costes de desinversión para la parte contractual que se ve obligada a llevar a cabo la inversión, incentivando así el comportamiento oportunista de la otra parte contractual.

Sin embargo, aún no se ha logrado llegar a un consenso en cuanto a los métodos de medida del riesgo político. La mayor parte de las evaluaciones de riesgo político que se realizan continúan resultando demasiado subjetivas y etnocéntricas y la forma en la que los directivos integraban este tipo de información en la toma de decisiones resultaba excesivamente general y superficial (Kobrin, 1979).

Para aliviar dichos problemas, Henisz (1998) sugiere un índice para analizar el grado de posible discrecionalidad de un gobierno en función de la existencia y papel que jueguen otros posibles poderes establecidos en el país de destino. Esta medida se ha empleado con asiduidad en la investigación científica reciente, ya que proporciona mejores resultados que otros como el índice CHECKS2a desarrollado por Beck, Clarke, Groff, Keefer, y Walsh (2001), los Índices Gastil o los que componen la International Country Risk Guide (ICRG), que además están sujetos a limitaciones más severas (Jiménez, Durán y de la Fuente, 2011).

Las aportaciones de Henisz, especialmente el índice POLCONV, se han empleado principalmente para analizar sectores de altos costes hundidos (Henisz y Zelner, 2001 y 2002a, García-Canal y Guillén 2008), sectores donde el poder de negociación de los grupos de interés es elevado (Henisz y Zelner 2002b; Henisz y Mansfield 2006), así como la expansión internacional de las empresas españolas en distintas regiones del mundo (Jiménez et al., 2011).

En todo caso, para tratar de minimizar las limitaciones que este índice también conlleva (Henisz, 2004), resulta conveniente incluir algunas otras medidas con objeto de recoger el efecto de otros aspectos también relevantes para el riesgo político que quedan fuera del alcance del índice POLCONV. En este caso, se incluirán en el análisis una medida del grado de corrupción percibida y otra de la libertad económica y protección de los derechos de propiedad en el país de destino.

Excepto en algunos casos como algunos países latinoamericanos donde las empresas españolas pueden aprovechar sus habilidades negociadoras o de la posibilidad de recurrir a la corrupción para obtener ventajas competitivas sobre sus rivales (García-Canal y Guillén 2008; Jiménez et al., 2011), la literatura académica ha encontrado amplia evidencia de que mayores niveles de riesgo político motivan menor probabilidad de inversión en la zona (Henisz y Zelner 2001 y 2002a; Wei, 2000a, 2000b; Habib y Zurawicki, 2002; Cuervo-Cazurra, 2006, 2008). Por tanto, la hipótesis básica que se pretende contrastar es que mayores niveles de discrecionalidad gubernamental y corrupción percibida, así como un menor nivel de libertad económica en el país, constituyen una traba para las empresas exportadoras en la medida en que incrementa el riesgo político al que se enfrentan las empresas.

H1: *“Mayores niveles de discrecionalidad gubernamental y corrupción percibida, así como menor nivel de libertad económica disminuyen el nivel de exportaciones castellano-leonesas”.*

### **3. Método y variables**

#### **3.1. Variable dependiente**

El objetivo del presente trabajo es analizar los determinantes de las exportaciones castellano-leonesas, con especial énfasis en el efecto que las variables relacionadas con el riesgo político en el país de destino tienen en el aumento o disminución de los flujos emitidos durante el período 2002-2007. Por ello, la variable dependiente que se emplea

es una variable dicotómica que tomará el valor 1 cuando las exportaciones de la provincia, Comunidad Autónoma o España hacia cada uno de los países que conforman la muestra hayan aumentado de un año al siguiente. Alternativamente, la variable tomará el valor 0 cuando las exportaciones hayan disminuido o no haya existido variación alguna.

### 3.2. Variables independientes

Las variables independientes con las que se trata de medir el efecto del riesgo político en las exportaciones, están conformadas por tres índices ampliamente empleados en la investigación científica centrada en este campo (Jiménez, 2010).

La primera variable a tener en consideración es el **Índice de Corrupción Percibida** elaborado por Transparency Internacional ([www.transparency.org](http://www.transparency.org)). Se trata de una medida de la corrupción basada en las encuestas realizadas a empresarios y expertos de cada país. Dicho índice oscila entre 0 representando un estado absolutamente corrupto y 10 para un estado totalmente libre de corrupción.

En segundo lugar se incluye el **Índice de Restricción Política** de Henisz POLCONV (1998). En este índice se tienen en cuenta el número de poderes independientes con capacidad de veto con que cuenta un país, modificando la puntuación obtenida en función de los posibles alineamientos que se pueden producir entre los distintos poderes, de tal forma que se afecte a las restricciones reales a las que el gobierno se ve sometido. Este índice oscila entre 0 y 1, por lo que para homogeneizarlo con los demás, se debe multiplicar el resultado de cada país por 10.

Finalmente, la tercera medida empleada es el **Índice de Libertad Económica** elaborado por Heritage Foundation ([www.heritage.org](http://www.heritage.org)). Este índice oscila entre 0 y 100 y se compone de diversas variables que miden la independencia del sistema judicial, la habilidad de empresas e individuos para lograr que se cumplan los contratos, la corrupción existente en el sistema judicial, el grado en que el gobierno protege los derechos de propiedad y el grado de libertad existente para los negocios, el comercio y la inversión. De nuevo y en aras de mantener la homogeneidad entre los índices empleados, se han de realizar modificaciones sobre la puntuación asignada a cada país, en este caso dividiéndola entre 10.

Como es habitual en otros estudios (Bevan y Estrin, 2004; García, 2008), en todas estas medidas, al igual que en las variables de control, se toman los datos del año anterior, para tener en consideración el tiempo que las exportaciones tardan en reaccionar a sus variables explicativas.

### 3.3. Variables de control

Para controlar el efecto de diversas magnitudes macroeconómicas propias de los países destinos de los flujos de exportación, se incluyen como variables de control el total del Producto Interior Bruto (PIB) del país y su población (medidos en millones y con la habitual transformación logarítmica), el porcentaje que las importaciones del país de

destino suponen del total del PIB<sup>2</sup> y la tasa de inflación. En ocasiones se emplea exclusivamente la variable PIB del país o la de población como medida del tamaño del país de destino, sin embargo su empleo conjunto queda justificado, dado que en la UE, se pueden encontrar países con un PIB muy elevado pero de escasa población como Suecia, Dinamarca o Irlanda; y a la inexistencia de problemas de multicolinealidad.

Además, para controlar el posible efecto de las infraestructuras en el país de destino, también se incluye la tasa de usuarios de Internet y el número de líneas de teléfono por cada 100 habitantes. Cabe esperar que unas mejores infraestructuras motiven el aumento de las exportaciones dadas las mayores facilidades de transporte y comunicación. Para ello, sin embargo, no sólo se debería tener en cuenta la disponibilidad de las infraestructuras, sino también su fiabilidad, sin la cual las infraestructuras carecen de utilidad (Asiedu, 2002). Desafortunadamente, y al igual que en el trabajo de esta autora, debido a la inexistencia de datos sobre la fiabilidad, se emplearán la tasa de usuarios de Internet y el número de líneas de teléfono por cada 100 habitantes como variables imperfectas para medir el grado de desarrollo de las infraestructuras en los países de destino. Para todas estas variables la fuente empleada es la base de datos del Banco Mundial.

También, al igual que Bevan y Estrin (2004), se incluye una medida de la distancia física desde la capital de los países con respecto a España. Cabe suponer que en caso de resultar significativa, el signo sea negativo. Las fuentes empleadas fueron las páginas web [www.kevintour.com](http://www.kevintour.com) y [www.tutiempo.net](http://www.tutiempo.net). Finalmente, se incluyen un conjunto de variables temporales "dummy" para controlar el efecto del ciclo económico (Galego, C. Vieira e I. Vieira, 2004; García, 2008). El anexo 1 ofrece los estadísticos descriptivos de las variables independientes y de control empleadas en el presente trabajo, con excepción de las variables temporales "dummy".

### **3.4. Modelo**

Dado el carácter longitudinal de la investigación y teniendo en cuenta la variable dependiente dicotómica construida para medir si las exportaciones han aumentado o disminuido de un año para otro en cada uno de los países que conforman la muestra, se empleará la técnica de datos panel con efectos aleatorios para variables dependientes binarias, concretamente el modelo logístico (Statacorp, 2001).

### **3.5. Diagnóstico de multicolinealidad**

El anexo 2 ofrece los coeficientes de correlación de las variables independientes y sus Variance Inflation Factor (VIFs). Dado que todos los valores se encuentran por debajo de la mitad del límite de 10 recomendado por Neter, Wasserman y Kutner (1985), Kennedy (1992) y Studenmund (1992) y solamente la variable que mide la corrupción percibida en el país de destino se encuentra ligeramente por encima del límite más estricto de 5,3

---

<sup>2</sup> La fuente empleada no ofrece el dato del porcentaje de que las importaciones suponen del PIB para el caso de Irlanda en el año 2007, por lo que se emplea la misma cifra que para 2006.

propuesto por Hair, Anderson, Tatham y Black (1999) con un VIF de 5,361, se puede afirmar que no existen problemas graves de multicolinealidad.

#### 4. Resultados y discusión

Los resultados obtenidos muestran importantes diferencias entre las provincias castellano-leonesas y España en su conjunto, en cuanto a las variables significativas. El anexo 3 ofrece los resultados de los distintos modelos empleados para analizar los determinantes de los flujos de exportaciones hacia los países miembros de la UE.

Así, cuando la variable dependiente introducida en el modelo hace referencia a la evolución de las exportaciones burgalesas (Modelo 1), únicamente algunas variables temporales "dummy" y la variable de usuarios de Internet resultan significativas y en este último caso con el signo contrario al esperado. Esto significa que probablemente las empresas exportadoras burgalesas se han aprovechado de las ventajas que la incorporación de los nuevos miembros de la UE procedentes del Este (cuyas dotaciones de infraestructuras y tasa de uso de Internet son más bajas que la media europea) ofrecen para las empresas europeas exportadoras, principalmente derivadas del Mercado Común Europeo. Sin embargo queda también patente la indefensión de las exportaciones burgalesas ante las vicisitudes del ciclo económico, dado el importante coeficiente significativo de la "dummy" del año 2005.

Ninguna de las variables macroeconómicas ni de las relacionadas con el riesgo político resultan significativas, lo que indica que las empresas exportadoras burgalesas no tienen en consideración estas variables, ya sea porque entienden que Europa es una región lo suficientemente segura en la que el riesgo al que se enfrentan no constituye una amenaza excesivamente relevante, o bien porque no se han planteado realizar un análisis de estas variables que les permita localizar los destinos más seguros donde llevar su actividad exportadora.

El modelo 2 ofrece los resultados obtenidos para la evolución de las exportaciones de la provincia de Valladolid. De nuevo una variable temporal "dummy" resulta significativa y con un coeficiente de peso, señalando que las exportaciones de esta provincia también presentan, en cierta medida, vulnerabilidad al ciclo económico.

Sin embargo en este caso, y al contrario de lo que sucedía en la provincia de Burgos, sí hay una variable de riesgo político que resulta significativa: el índice de restricciones políticas. De acuerdo a lo esperado en la Hipótesis 1, las mayores restricciones políticas (y por consiguiente la menor discrecionalidad) que indica un mayor valor de este índice conlleva menores niveles de riesgo político que influyen positivamente en que el nivel de exportaciones aumente de un año a otro.

Finalmente, de entre las variables de control resulta significativa y con signo positivo la tasa de inflación, aunque con un coeficiente mucho menos relevante. Esto puede deberse a que las empresas vallisoletanas tratan de aprovechar las oportunidades que economías con altas tasas de inflación ofrecen a exportadores de competir en mejores condiciones



que otras empresas domésticas, ya que al realizar partes del proceso productivo en otros países pueden lograr mantener sus precios constantes.

En el modelo 3 se recogen los resultados que se obtienen al emplear como variable dependiente la evolución de las exportaciones de León, la tercera provincia incluida en el análisis. Al igual que en los casos anteriores una de las variables temporales "dummy" resulta significativa, revelando la importancia que el ciclo económico tiene en las exportaciones de estas tres provincias castellano-leonesas, lo que sin duda constituye una traba importante en la estabilidad de ingresos que las empresas pueden obtener gracias a las exportaciones, así como para la planificación a largo plazo de estrategias de internacionalización que persigan la obtención de todas las ventajas anteriormente citadas, que la diversificación internacional aporta.

Del mismo modo que sucedía en la provincia de Valladolid, la tasa de inflación resulta significativa y con un coeficiente poco importante, aunque en este caso de signo negativo. Si en el caso anterior las altas tasas de inflación conllevaban oportunidades de lograr ventajas competitivas frente a empresas autóctonas, los exportadores leoneses parecen más preocupados por los problemas a largo plazo que altas tasas de inflación conllevan en la economía, así como los futuros aumentos de costes de actividades que tengan que realizar en el país de destino (distribución y publicidad por ejemplo), decantándose por exportar a países más estables en este aspecto.

Sin embargo, y al igual que sucedía en Burgos, ninguna de las variables de riesgo político resulta significativa, signo de que o bien la región es considerada lo suficientemente segura como para no preocuparse de los mayores niveles relativos de riesgo político, ya que éstos son bajos de por sí; o bien las empresas exportadoras no tienen en consideración estas variables por desconocimiento de su importancia, por falta de recursos para poder realizar un correcto análisis, o porque únicamente venden allá donde logran encontrar un comprador, sin poder diseñar estrategias de internacionalización en función de en qué países se encuentran las mejores condiciones para realizar actividades de exportación.

Para tratar de averiguar si estas características son exclusivamente inherentes a las provincias estudiadas o constituyen un rasgo propio de las exportaciones de nuestro país independientemente de la provincia de procedencia, el Modelo 4 ofrece los resultados obtenidos al emplear como variable dependiente la evolución de las exportaciones españolas hacia los países miembros de la UE.

En este caso las únicas variables que resultan relevantes en el modelo son dos de los índices empleados para analizar el efecto del riesgo político. Por un lado el Índice de Corrupción Percibida y por otro el Índice de Libertades Económicas, con signo positivo y negativo respectivamente. Los menores niveles de corrupción en los países de destino (y por lo tanto mayores niveles del índice incluido en el modelo) favorecen el incremento de los flujos exportadores de un año a otro, de acuerdo con la hipótesis básica esperada, mientras que mayores niveles de libertad económica y de protección de los derechos de propiedad las perjudica. Este signo negativo se explica porque en los países con mayores niveles de protección legal es más probable que la empresa se atreva a realizar una

inversión directa en el exterior, ya sea a través de la creación de una filial, la compra de una empresa ya existente o soluciones intermedias como una joint-venture; en cualquier caso la mayor seguridad sobre la propiedad de los activos y la eficacia del sistema legal incitan a aventurarse en esos mercados, mientras que en aquellos países de destino con peores condiciones a este respecto, los directivos son más cautelosos prefiriendo emplear las exportaciones.

Este comportamiento resulta consistente con el modelo de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Welch y Luostarinen, 1988), según el cual las empresas atraviesan cuatro etapas en sus operaciones en el exterior: sin exportaciones regulares, exportaciones vía agentes independientes, creación de una filial de ventas en el exterior y finalmente producción en el exterior mediante inversión directa, aunque matizando que a veces pueden ocurrir excepciones en función de las similitudes en los mercados a los que se accede (Johanson y Vahlne, 1990).

Además este modelo señala que las empresas establecen más cantidad y complejidad de operaciones en el exterior hasta alcanzar su máximo admisible en función de su aversión al riesgo, expandiendo dichas actividades únicamente cuando son capaces de reducir el riesgo ya sea por disponer de mayores niveles de recursos, de experiencia, de habilidades o de una menor aversión al riesgo. Los mayores niveles de libertad económica y de protección de los derechos de propiedad constituyen uno de esos factores que ayudan a reducir el riesgo al que las empresas multinacionales se enfrenta, motivando que avancen hacia etapas más avanzadas dentro del proceso de internacionalización anteriormente descrito.

Las exportaciones españolas muestran además un comportamiento menos dependiente del ciclo económico, ya que al contrario de lo que sucedía en las provincias anteriormente analizadas, ninguna de las variables temporales "dummy" resulta significativa. Tampoco las variables de control que miden las magnitudes macroeconómicas de los países de destino resultan significativas, demostrando que los países pertenecientes a la UE ya tienen unos niveles aceptables de desarrollo como para constituir un destino atractivo para los exportadores, siempre y cuando las condiciones institucionales y relacionadas principalmente con los niveles de corrupción percibida se mantengan dentro de unos límites aceptables.

## 5. Conclusiones

Este trabajo ha tratado de analizar los determinantes principales que motivan la evolución de las exportaciones castellano-leonesas hacia países miembros de la UE, prestando especial atención a las variables relacionadas con el riesgo político propio de los países de destino, al constituir uno de los aspectos institucionales donde existen aún mayores diferencias entre los países recientemente integrados respecto de aquellos que son miembros desde hace más tiempo. Para complementar el análisis, además de estudiar los determinantes de las provincias de Burgos, Valladolid y León, se han comparado con los de las exportaciones a nivel nacional.

La elección de las exportaciones hacia países de la UE como tema central del análisis se debe por una parte a su notable incremento en el flujo hacia los países de “Europa del Este” recientemente ingresados en este organismo supranacional en 2004 y 2007, con tasas únicamente superadas por las registradas en China e India; y por otra a las sustanciales ventajas que esta estrategia aporta para las empresas que la ponen en práctica tal y como la literatura académica ha remarcado. Así, cabe recordar las economías de escala, la adquisición de conocimiento (Hitt et al., 1997; Penner-Hahn y Shaver, 2005), el acceso a oportunidades de crecimiento, la posibilidad de fortalecer las competencias principales, (Hitt et al., 2006) así como las capacidades tecnológicas (Barkema y Vermeulen, 1998), una mejor protección antes fluctuaciones locales de la oferta o la demanda (Barkema y Vermeulen, 1998) y una eficiente diversificación de acuerdo con el modelo internacional del CAPM (Solnik, 1973).

Los resultados obtenidos muestran como un rasgo destacable la dependencia de las tres provincias frente al ciclo económico, ya que en todas ellas alguna de las variables temporales “dummy” ha resultado significativa. Esta debilidad, que provoca que las empresas pierdan en cierta medida el control sobre el resultado de sus operaciones en el exterior impidiendo lograr una estabilidad beneficiosa para la planificación a largo plazo, no se ha observado en las exportaciones nacionales, que se muestran más asentadas en cuanto al mantenimiento e incremento de la cuota de mercado en el exterior, y por lo tanto se benefician de mayores facilidades para planificar estrategias de internacionalización en cualquier momento del tiempo, que les permita maximizar las citadas ventajas que la internacionalización puede aportar.

Las variables relacionadas con el riesgo político no han resultado relevantes, salvo en el caso de Valladolid, donde sí se ha encontrado que unos mayores niveles de restricciones gubernamentales y por consiguiente un menor nivel de discrecionalidad, favorecen el aumento de exportaciones de un año a otro. En Burgos y León, sin embargo, únicamente alguna variable macroeconómica de control ha resultado puntualmente relevante. Parece ser que los exportadores de estas dos provincias consideran todas las regiones lo suficientemente seguras, o bien no disponen de los recursos, conocimientos o voluntad necesarios para llevar a cabo un análisis de las oportunidades y amenazas que el riesgo político de los países de destino conlleva para las operaciones en el exterior.

Este resultado se revela radicalmente opuesto al obtenido para las exportaciones nacionales, donde tal y como se esperaba, se ha observado cómo menores niveles de corrupción percibida favorecen el incremento de los flujos de exportación hacia los países de la UE, al contrario que mayores niveles de libertad económica y de protección de los derechos de propiedad, ya que favorecen que los empresarios, en lugar de exportar, se atrevan a llevar a cabo operaciones de inversión directa en el exterior. Este resultado es consistente con la extensa literatura acerca del modelo de Uppsala, que señala que las empresas avanzan hacia operaciones en el exterior más comprometidas cuando se reduce el riesgo total al que se enfrentan, algo que ocurre cuando se ofrece seguridad acerca de la libertad con la que se puede llevar a cabo el negocio de la empresa y al asegurar los derechos de propiedad de los activos con garantías creíbles.

Resultaría recomendable, por lo tanto, que las empresas exportadoras de esta Comunidad Autónoma procurasen minimizar su dependencia del ciclo económico e incrementasen su papel proactivo en la búsqueda y mantenimiento de mercados en el exterior, para lo cual, siguiendo el ejemplo de las exportaciones nacionales, puede resultar conveniente prestar una mayor atención a las variables relacionadas con el riesgo político. Para ello se pueden utilizar diversas técnicas, desde el empleo de índices (de forma cautelosa ya que no todos los que se encuentran disponibles constituyen una buena fuente para el análisis), métodos cualitativos no estructurados como juicios de valor de los directivos o visitas informales, o métodos cualitativos estructurados como la contratación de consultores externos, tal y como diversos estudios revelan que realizan empresas francesas, japonesas, canadienses, holandesas y malayas (véase Noordin, Harjito y Hazir, 2006, para una lista de referencias al respecto).

Estos estudios señalan, sin embargo, que a menudo se emplea el análisis del riesgo político exclusivamente en el inicio de la inversión, cuando debiera ser constantemente mientras se realizan actividades en el exterior. Por último, otra recomendación a tener en cuenta es que el riesgo político puede variar en función de la nacionalidad propia, el sector e incluso el proyecto concreto que se pretende llevar a cabo, por lo que las empresas no deben únicamente guiarse de las evaluaciones realizadas para otras inversiones o en otros momentos del tiempo, ya que pueden ser de escasa utilidad o incluso perjudiciales para sus intereses.

Para finalizar, futuras investigaciones pueden encaminarse, por un lado, al análisis de los determinantes de las exportaciones hacia otras regiones, por ejemplo China e India; y por otro lado convendría extender la comparación a otras provincias fuera de Castilla y León, con el objetivo de estudiar las diferencias territoriales en cuanto a los factores explicativos de las exportaciones.

## Referencias

- Asiedu, E. (2002). On the determinants of foreign direct investment to developing countries: Is Africa different? *World Development*, 30(1), 107-119.
- Barkema, H.G. y Vermeulen, F. (1998). International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. *Academy of Management Journal*, 41, 7-26.
- Bartov, E., Bodnar, G. y Kaul, A. (1996). Exchange rate variability and the riskiness of U.S. multinational firms: Evidence from the breakdown of Bretton Woods. *Journal of Financial Economics*, 42, 105-132.
- Basi, R.S. (1963). *Determinants of United States private direct investment in foreign countries*. Kent, Ohio: Kent State University.
- Bass, B.M., Macgregor, D.W. y Walter, J.L. (1977). Selecting foreign plant sites: economic, social and political considerations. *Academy of Management Journal*, 20, 535-551.

- Beck, T., Clarke, G., Groff, A., Keefer, P. y Walsh, P. (2001). New tools in comparative political economy: the database of political institutions. *World Bank Economy Review*, 15(1), 165-176.
- Bernard, A.B. y Jensen, J.B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.
- Bevan, A.A. y Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32, 775-787.
- Castellani, D. (2002). Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(4), 605-628.
- Clerides, S.K., Lach, S. y Tybout, J.R. (1998). Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903-947.
- Cuervo-Cazurra, A. (2006). Who cares about corruption? *Journal of International Business Studies*, 37, 803-822.
- Cuervo-Cazurra, A. (2008). The effectiveness of laws against bribery abroad. *Journal of International Business Studies*, 39(6), 957-979.
- Disdier, A.T. y Mayer, T. (2004). How different in Eastern Europe? Structure and determinants of location choice by French firms in Eastern and Western Europe. *Journal of Comparative Economics*, 32, 280-296.
- Fariñas, J.C. y Martín-Marcos, A. (2007). Exporting and economic performance: Firm-level evidence of Spanish manufacturing. *The World Economy*, 30(4), 618-646.
- Galego, A., Vieira, C. y Vieira, I. (2004). The CEECs as FDI attractor: are they a menace to the EU periphery? *Emerging Markets Finance and Trade*, 40(5), 74-91.
- García, F. (2008). Do firms learn from exporting? New evidence by examining domestic market share. Working Paper presentado en el *IV International Iberian Business Conference*, Burgos, octubre 2008.
- García-Canal, E. y Guillén, M.F. (2008). Risk and the strategy of foreign location choice in regulated industries. *Strategic Management Journal*, 29, 1097-1115.
- Guillén, M.F. (2001). *The limits of convergence: Globalization and organizational change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Guler, I. y Guillén, M.F. (2007). *Transnational connections and strategic choice: Venture capital firm's entry into foreign markets*. Working paper.
- Habib, M. y Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291-307.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. y Black, W. (1999). *Análisis multivariante* (5ª ed). Madrid: Prentice Hall.
- Henisz, W.J. (1998). *The institutional environment for international investment*. Doctoral dissertation, Hass School of Business, University of California.
- Henisz, W.J. (2004). Political institutions and policy volatility. *Economics & Politics*, 16(1), 1-27.

- Henisz, W.J. y Mansfield, E.D. (2006). Votes and vetoes: the political determinants of commercial openness. *International Studies Quarterly*, 50(1), 189-212.
- Henisz, W.J. y Zelner, B.A. (2001). The institutional environment for telecommunications investment. *Journal of Economics & Management Strategy*, 10(1), 123-147.
- Henisz, W.J. y Zelner, B.A. (2002a). The institutional environment for infrastructure investment. *Industrial and Corporate Change*, 11(2), 355-389.
- Henisz, W.J. y Zelner, B.A. (2002b). *Interest groups, institutional structures and electricity investment*. Mimeo.
- Hitt, M.A., Hoskisson, R.E y Kim, H. (1997). International diversification: Effects on innovation and firm performance in product-diversified firms. *Academy of Management Journal*, 40, 767-777.
- Hitt, M.A., Tihanyi, L., Miller, T. y Connelly, B. (2006). International diversification: Antecedents, outcomes, and moderators. *Journal of Management*, 32, 831-867.
- Holburn, G.L.F. (2001). *Regulatory institutions and firm strategy: Theory and evidence from the electric power industry*. Doctoral dissertation, University of California.
- [Http://datacomex.comercio.es/](http://datacomex.comercio.es/)
- Jiménez, A. (2010). Does political risk affect the scope of expansion abroad? Evidence from Spanish MNEs. *International Business Review*, 19(6), 619-633.
- Jiménez, A., Durán, J.J. y De la Fuente, J.M. (2011). El riesgo político como determinante de la estrategia de localización de las empresas multinacionales españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(1), 123-142.
- Jiménez, A., De la Fuente, J.M. y Durán, J.J. (2011). Is there an East-West structure in the location of FDI in Europe? The role of institutions and political risk. *Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe*, 3(1), 5-23.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 411-432.
- Johanson, J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-322.
- Kennedy, P.A. (1992). *Guide to econometrics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kobrin, S.J. (1979). Political risk: A review and reconsideration. *Journal of International Business Studies*, Spring, 67-80.
- Neter, J., Wasserman, W. y Kutner, M.H. (1985). *Applied linear statistical models: Regression, analysis of variance and experimental designs* (2ª ed.). Irwin, Homewood.
- Noordin, B.A., Harjito, D.A. y Hazir, A.Y. (2006). Political risk assessment of Malaysian based multinational corporation. *Problems and Perspectives in Management*, 4(3), 91- 99.

- Penner-Hahn, J. y Shaver, J.M. (2005). Does international research and development affect patent output? An analysis of Japanese pharmaceutical firms. *Strategic Management Journal*, 26(2), pp. 121-140.
- Reeb, D., Kwok, C. y Baek, Y. (1998). Systematic risk in multinational corporation.
- Schollhammer, H. (1974). *Locational strategies of multinational firms*. Los Angeles: Pepperdine University.
- Siegel, P.H., Omer, K., Rigsby, J.T. y Theerathorn, P. (1995). International diversification: A review and analysis of the evidence. *Managerial Finance*, 29(9), 50-77.
- Solnik, B.H. (1973). *European capital markets, towards a general theory of international investment*. Lexington, London: Lexington Books.
- StataCorp (2001). *Stata statistical software: Release 7.0*. College Station, Tx: Stata Corporation.
- Studenmund, A.H. (1992). *Using econometrics: A practical guide*. New York, NY: HarperCollins.
- Wagner, J. (2002). The causal effects of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach. *Economics Letters*, 77, 287-292.
- Wei, S.J. (2000a). How taxing is corruption on international investors. *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- Wei, S.J. (2000b). Local corruption and global capital flows. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 303-354.
- Welch, L.S. y Luostarinen, R. (1988). Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2), 34-55.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York, NY: Free Press.
- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York, NY: Free Press.
- [www.heritage.org](http://www.heritage.org)
- [www.kevintour.com](http://www.kevintour.com)
- [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
- [www.tutitempo.net](http://www.tutitempo.net)
- [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- Zaheer, A. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal*, 38, 341-363.
- Zelner, B.A. (1999). *Political institutions, political competition and investment strategies in the electric utility industry: Domestic and cross-national applications*. Doctoral dissertation, University of California.

## Anexos

### Anexo 1. Estadísticos descriptivos

Descriptive Statistics					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Típica
DISTANCIA	120	2.70	3.47	3.2523	.17003
CORRUPCIÓN	120	2.60	9.70	6.3700	2.11257
POLCONV	120	3.32	8.94	7.4548	.96113
LIBERTAD	120	4.87	8.21	6.7565	.73984
LÍNEAS TELÉFONO	120	43.00	179.00	131.4667	28.30088
PIB	120	3.86	6.46	5.1933	.68474
IMPORTACIONES	120	6.00	149.00	54.1750	24.79552
INFLACIÓN	120	-1.00	24.00	3.5500	3.62496
INTERNET	120	8.00	86.00	39.3000	16.43096
POBLACIÓN	120	-.70	1.92	.9419	.57647

### Anexo 2. Diagnóstico de la multicolinealidad

Tabla de correlaciones y VIFS														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	VIFS
1. DUMMY2004	1.000													1.309
2. DUMMY2005	-.250	1.000												1.207
3. DUMMY2006	-.250	-.250	1.000											1.315
4. DISTANCIA	.000	.000	.000	1.000										1.499
5. CORRUPCIÓN	-.016	-.006	.016	-.213	1.000									5.361
6. POLCONV	-.061	.023	.005	-.069	.269	1.000								1.675
7. LIBERTAD	-.025	-.002	-.014	-.058	.691	.259	1.000							2.704
8. LÍNEAS TELÉFONO	-.145	-.010	.146	-.300	.685	-.100	.564	1.000						4.272
9. PIB	-.034	.018	.045	-.390	.430	-.110	.089	.478	1.000					3.055
10. IMPORTACIONES	-.058	-.004	.046	.033	-.038	.324	.276	-.028	-.600	1.000				2.534
11. INFLACIÓN	-.007	-.030	-.042	.166	-.472	-.011	-.418	-.482	-.364	.124	1.000			1.492
12. INTERNET	-.148	.011	.123	-.037	.715	.245	.511	.616	.310	.123	-.286	1.000		3.292
13. POBLACIÓN	-.059	.014	.015	-.212	-.074	-.128	-.283	-.010	.797	-.668	-.099	-.083	1.000	2.099



### Anexo 3. Modelos

VARIABLE	MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3	MODELO 4
DISTANCIA	.478 (1.757)	2.751 (1.858)	-3.159 (2.588)	3.623 (2.894)
CORRUPCIÓN	.270 (.309)	.115 (.307)	.0715 (.354)	.973* (.516)
POLCONV	-.150 (.374)	.610* (.346)	-.164 (.384)	.613 (.437)
LIBERTAD	-.325 (.546)	.627 (.555)	-.655 (.648)	-1.766** (.821)
LÍNEAS TELÉFONO	-.0201 (.0190)	.008 (.020)	-.009 (.021)	.027 (.031)
PIB	1.216 (1.397)	.944 (1.330)	.205 (1.646)	-1.666 (2.139)
IMPORTACIONES	-.006 (.015)	.003 (.015)	-.011 (.017)	.006 (.021)
INFLACIÓN	.0963 (.118)	.288** (.127)	-.218** (.122)	.075 (.174)
INTERNET	-.045* (.024)	-.001 (.025)	.014 (.028)	-.054 (.037)
POBLACIÓN	-.803 (1.411)	.250 (1.262)	-.789 (1.566)	1.644 (2.008)
CONSTANTE	.601 (10.008)	-23.735** (10.565)	18.715 (14.377)	-2.487 (15.277)
DUMMY2004	-.818 (.881)	.251 (.858)	-.818 (.949)	-.912 (1.299)
DUMMY2005	-1.850** (.763)	-.324 (.731)	-1.560* (.823)	-1.553 (1.056)
DUMMY2006	-.342 (8.695)	-2.359*** (.758)	-.893 (.752)	18.338 (.681)
N. OBS.	96	96	96	96
LOG. LIKELIHOOD	-53.542	-51.151	-54.177	-25.774