

Relación entre el modo de ingreso y el desempeño de las empresas peruanas en los mercados internacionales. El caso de los proveedores de suministros para la minería

1. Resumen

El proyecto que a continuación se presenta es una actividad previa al desarrollo de una tesis para obtener el grado de Doctor en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Cataluña, de España.

La investigación que se plantea busca establecer una relación de dependencia entre los modos de entrada elegidos por las empresas peruanas proveedoras de suministros para la minería para su incursión en los mercados internacionales y el desempeño que obtienen en dichos mercados. Para ello, describiremos el contexto en el cual operan estas empresas, la importancia y pertinencia de la investigación a realizar y revisaremos los estudios previos concernientes a las modalidades de entrada a mercados internacionales, así como a su impacto en el desempeño de las empresas. De esta manera, se identificarán variables que puedan ser usadas en nuestro estudio para establecer una relación entre el modo de ingreso (E) y el desempeño (P) en la internacionalización de estas empresas proveedoras. Para ello recogeremos información de fuentes tanto primarias como secundarias. La información proveniente de fuentes primarias se obtendrá por entrevistas a ejecutivos y expertos del sector y la realización de cuestionarios a las empresas que lo conforman; mientras que la información de fuentes secundarias será obtenida por medio de fuentes allegadas al sector minero, tanto en Perú como en los principales países de destino de las exportaciones de estas empresas. Con esta información, se identificarán y agruparán las variables necesarias para llevar a cabo el análisis estadístico y obtener resultados que nos permitan comprobar nuestra(s) hipótesi(s). Finalmente, en base a estos resultados, se presentarán las conclusiones de este estudio y se plantearán algunas recomendaciones para futuras investigaciones.

2. Revisión de literatura

Modos de entrada a mercados internacionales

Los modos de entrada o modalidades de ingreso hacen referencia a la forma como las empresas entran a operar a los diferentes mercados extranjeros y es considerada una de las

decisiones estratégicas más importantes por parte de las empresas multinacionales (Hill, Hwang, & Kim, 1990)

La importancia en la investigación sobre los modos de entrada radica en el hecho de que su elección influye de manera significativa en el desempeño de la empresa (Brouthers, 2002). Asimismo, estos estudios determinan si esta empresa tiene un control total sobre una unidad de negocio en el extranjero o si comparte el control con un socio local.

De la investigación realizada, se han seleccionado cuatro enfoques o perspectivas que se considera describen la evolución de las modalidades de ingreso a mercados internacionales y son a su vez aplicables al ámbito del presente estudio:

i. Enfoque de extensión de actividades domésticas e involucramiento gradual

Johanson & Vahlne (1977) proponen el primer modelo que explica como las empresas se van internacionalizando gradualmente en los mercados extranjeros. Esta teoría, también conocida como modelo Uppsala, señala que las empresas primero adquieren experiencia en el mercado local antes de iniciar con su proceso de internacionalización. Este proceso se inicia primero en los mercados más cercanos, aquellos países con los que tienen mayor afinidad geográfica y cultural. Conforme estas empresas extranjeras vayan adquiriendo mayor conocimiento sobre el mercado, se irán expandiendo a otros mercados más lejanos y con mayor diversidad cultural y distancia geográfica. Según este modelo, existen 4 etapas en el proceso de internacionalización de una empresa. En la primera etapa, la empresa inicia actividades de exportación, impulsadas por tratados comerciales. En la segunda etapa, la empresa decide hacer exportaciones regulares a través de representantes independientes ubicados en los mercados extranjeros. La tercera etapa consiste en establecer sucursales comerciales en estos países, razón por la cual la empresa invierte en almacenes, oficinas y personal. La cuarta etapa consiste en establecer fábricas en el extranjero.

ii. Enfoque en los niveles de control y en el costo de recursos comprometidos

Anderson & Gatignon (1986) establecen un marco para clasificar y agrupar los diferentes modos de entrada según el grado de control que pueda ejercer una empresa extranjera (Ver Tabla 1). Asimismo, estos autores señalan que existe una compensación entre el grado de control ejercido y los costos de los recursos comprometidos. Para ello, llevan a cabo una demostración en la cual se comprueba que a largo plazo se maximiza el desempeño en cada

uno de estos modos de entrada, con lo cual ya se hace un primer acercamiento al tema que se plantea en este trabajo.

Tabla 1. Modos de entrada clasificados por el grado de control de la empresa entrante:

Modalidades de alto control: Con un capital dominante (de la empresa entrante)

- Subsidiaria de propiedad absoluta
- Accionista dominante (con muchos socios)
- Accionista dominante (con pocos socios)
- Accionista dominante (con un socio)

Modalidades de control medio: Equilibrio de intereses

- Accionariado plural (con muchos socios)
- Accionariado plural (con pocos socios)
- Socio igualitario (50/50)
- Joint venture contractual
- Gerencia por contrato
- Contrato exclusivo restrictivo (ej.: licencia, contrato de distribución)
- Franquicias
- Contrato no exclusivo restrictivo
- Contrato exclusivo no restrictivo

Modalidades de bajo control: Intereses difundidos

- Contratos no exclusivos, no restrictivos (ej.: distribución intensiva, algunas licencias)
- Accionista pequeño (con muchos socios)
- Accionista pequeño (con pocos socios)
- Accionista pequeño (con un socio)

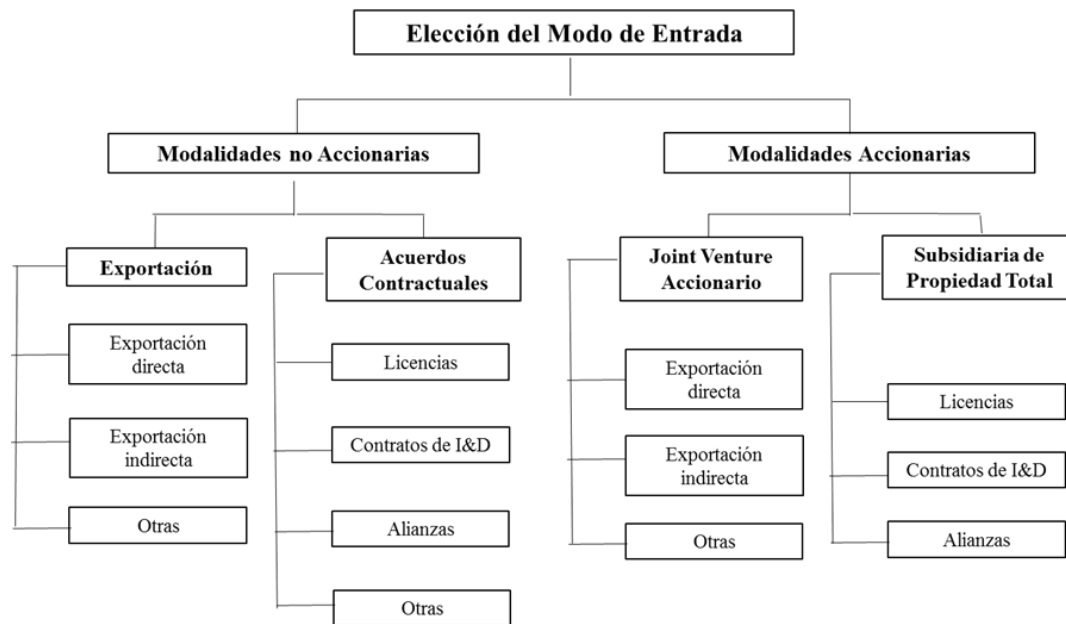
Fuente: Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. *Journal of International Business*. (1986) 17:1 Palgrave Macmillan Journals, UK.

iii. Modelo jerárquico para elegir el modo de entrada

Una publicación de Pan & Tse (2000) recoge algunas investigaciones efectuadas en la década anterior e identifica que los modos de entrada están divididos en dos grandes grupos, separados por el hecho de que la empresa pueda tener o no participación accionarial sobre su socio local (Ver Figura 1). Asimismo, este estudio señala que, dado que los gerentes poseen una capacidad analítica limitada, el proceso de selección del modo de entrada pasa por el análisis de una serie de factores o variables que se monitorean en cada nivel de este modelo, salvo en el último. En líneas generales, este estudio demuestra de forma empírica que la elección del modo de entrada puede depender de una serie de factores, brindando de una manera

más precisa aquellos factores que pueden afectar la elección de un modo de entrada y en qué nivel.

Figura 1. Modelo jerárquico para elegir la modalidad de entrada



Fuente: Pan, Y. P., & Tse, D. K. (2000). The Hierarchical Model of Market Entry Modes. *Journal Of International Business Studies*, 31(4), 535-554.

iv. Factores externos que influyen en la elección de un modo de entrada

Las investigaciones de Canabal & White (2008) así como las de Morschett, Schramm-Klein & Swoboda (2010) resumen los modos de entrada empleados por diversas industrias para ingresar a diferentes mercados internacionales, información que nos será útil en este estudio.

Según señala Canabal & White (2008) los modos de entrada a los mercados internacionales conforman el tercer tema más estudiado en el ámbito de la gerencia internacional, superado únicamente por la inversión extranjera directa y la internacionalización. Hasta ese momento pocos estudios proporcionaron una investigación sobre los modos de entrada, limitando su alcance al análisis de marcos conceptuales o teorías específicas.

La investigación realizada por Morschett, Schramm-Klein & Swoboda (2010) tuvo como objetivo analizar la influencia que tienen los antecedentes externos sobre la selección del modo de entrada, centrándose en aquellos que son las más analizadas (subsidiaria de propiedad absoluta o formas cooperativas) y excluyendo de ese análisis a las exportaciones. De esta forma identifican seis dimensiones claves y relacionadas a factores externos, que influyen en la

elección de la modalidad de ingreso: Distancia cultural, atractivo del mercado, incertidumbre del entorno en el país de destino, situación de competitividad, factores legales y factores culturales en el país de destino.

Medición del desempeño según el modo de entrada

En un estudio de meta análisis¹ realizado por Zhao, Ma, & Yang, (2017), que abarca un periodo de 30 años, desde la clasificación de modos de entrada realizada por Anderson & Gautignon en 1986, se evidencia que el desempeño de la empresa puede variar según el modo de entrada seleccionado y que este desempeño puede ser financiero, gerencial, operacional o una combinación de estos tres según complementa la clasificación de Hult y otros (2008). Entre los indicadores de desempeño financiero (FP) se incluyen las ventas, el retorno de activos y la rentabilidad. En el desempeño gerencial (MP) incluye la reputación, el desempeño con relación a la competencia, el desempeño general percibido, la tasa de supervivencia de las empresas en los mercados extranjeros y el logro de objetivos. Por último, en el desempeño operacional (OP) incluye medidas como la participación de mercado, la productividad y la calidad del producto / servicio.

Por otro lado, Holtgrave & Onay (2017) luego de analizar los resultados de pequeñas y medianas empresas (SME's o PYMES), concluyen que los modos de entrada pueden clasificarse en 3 grupos: entrada sin participación accionarial, entrada a través de socios comerciales y entrada a través de la creación de subsidiarias de propiedad absoluta (WOS). Asimismo, estos dos autores señalan que factores como la confianza, el control y el aprendizaje pueden determinar el desempeño de las empresas.

En un estudio más reciente, Aguilera, Ciravegna, Cuervo-Cazurra, & Gonzalez-Perez (2018) señalan que las empresas latinoamericanas adoptan diversas estrategias para ingresar a nuevos mercados. La mayoría de estas empresas se internacionaliza hacia mercados específicos, ubicados dentro de la región a la cual pertenece la empresa.

Si bien existen estudios previos que tratan sobre los diferentes de modos de entrada, los investigadores académicos no pueden ser concluyentes con respecto a su clasificación y análisis.

¹ El meta análisis es un estudio que hace uso de un conjunto de herramientas estadísticas empleadas para analizar de forma cuantitativa los resultados de estudios previos.

Esta complejidad se amplía al estudiar el impacto que los diferentes modos de entrada pueden tener en el desempeño de las empresas.

Neely (2005) señala que existe consenso por parte de la comunidad académica en determinar los factores que influyen en la medición del desempeño de las empresas, a pesar de que estos provengan de diferentes ramas profesionales. Asimismo Martin (2013) señala que establecer un vínculo entre los modos de entrada y el desempeño es un enigma que siempre ha llamado la atención de muchos investigadores en la rama de los negocios internacionales. A pesar de todos los esfuerzos por explicar esta relación, el estudio de Zhao, Ma, & Yang (2017) ha comprobado que las subsidiarias de propiedad absoluta (WOS) tienen una influencia significativa y positiva en el desempeño financiero de la empresa tal como lo señalaron los estudios previos de Woodcock, Beamish & Makino (1994) y de Nitsch, Beamish & Makino (1996). Sin embargo, otros estudios argumentan exactamente lo contrario y sugieren que las empresas conjuntas (JVs) son las que tienen mejores desempeños al permitir que estas empresas extranjeras puedan acceder al conocimiento del mercado al asociarse con empresas locales (Beamish & Banks, 1987) (Agarwal, 1994) (Hennart & Larimo, 1998) (Jiang & Yuan, 2009).

A lo largo de esta revisión bibliográfica hemos encontrado que la relación entre los modos de entrada y el desempeño es inconclusa. Los hallazgos encontrados en estos estudios han sido divergentes y conflictivos. A pesar de ello, existe una necesidad por parte de los empresarios en determinar de qué manera el modo de entrada que elijan puede proporcionarles un mejor desempeño. Por otro lado, la mayoría de los estudios relacionados sobre internacionalización de empresas se basan en análisis efectuados a empresas multinacionales. Esto se debe a que las PYMES en comparación con las empresas multinacionales (MNEs) son pequeñas empresas y carecen de una serie de recursos, habilidades y capacidades al momento de iniciar operaciones en el extranjero en comparación con las empresas multinacionales. Según Luo & Tung (2007), las PYMES de países emergentes son diferentes a las PYME de economías avanzadas en relación a la importancia, tamaño y grado de vinculación del mercado de origen, así como la complejidad de las instituciones del país de origen y su efecto en las actividades transnacionales.

A continuación, señalamos algunas de las principales teorías sobre la relación entre los modos de entrada (E) y el desempeño (P) que se han ido desarrollando en el tiempo y que incluyen a los modelos o enfoques de modos de entrada señalados anteriormente y en las que nos basaremos en parte para definir nuestras hipótesis y variables:

i. Teoría de Economía de los Costos de Transacción (TCE)

Se origina en los estudios realizados por Williamson (1991) y complementados luego por Madhok (1997) acerca de la minimización de los costos en los que incurre una empresa para poder llevar a cabo una transacción de mercado y el grado de control que ejerce en sus operaciones, además de la selección del modo de entrada a los mercados extranjeros desde las perspectivas de costo de transacción / internalización y capacidad organizacional, tomando ambos como base la clasificación de modos de entrada propuesta por Anderson & Gautignon (1986) y sugiriendo la existencia de una relación directa entre los modos de ingreso a los mercados de alto control, como fusiones y adquisiciones (M&A), inversiones nuevas (Greenfields), subsidiarias de propiedad absoluta (WOS) y empresas conjuntas mayoritarias (JV mayoritarias) con el rendimiento de las empresas (E-P). Esta teoría se basa en diversas pruebas de rendimiento, como las realizadas por Chang y otros (2013), para sostener que el poseer la mayoría o totalidad del capital de una empresa le brinda a esta un mayor grado de control sobre las operaciones, procesos y decisiones, siendo de esta forma las subsidiarias menos reacias a transferir recursos específicos o intangibles para obtener mejores resultados.

De acuerdo con este principio clave de la TCE, las WOS también son beneficiosas por el hecho de prevenir riesgos relacionados con la constitución de empresas mixtas, y puede exceder los beneficios de reducir la incertidumbre del entorno a través del socio local (Dikova 2009). Además, los modos de ingreso de alta propiedad otorgan altos grados de control que evitan diversas fricciones a nivel operativo, logrando así un mejor rendimiento (Boyd et al. 2012).

Este razonamiento basado en la TCE también hizo eco en los estudios del marco ecléctico de Dunning, argumentando que las combinaciones de propiedad, ubicación e internalización tienen en cuenta un amplio conjunto de costos / riesgos para proporcionar el resultado de rendimiento óptimo (Woodcock et al. 1994).

ii. Teoría de la Visión Basada en Recursos (RBV)

Planteada por Jay Barney en 1991, quien argumentó que la ventaja competitiva sostenida deriva de los recursos y capacidades que controla una empresa y que son valiosos, raros, imperfectamente imitables y no sustituibles. Estos recursos y capacidades pueden verse como paquetes de activos tangibles e intangibles, incluida la misma empresa, habilidades de gestión, procesos y rutinas organizativas, así como la información y conocimiento que controla. (Barney et al, 2001),

La gran aceptación de esta teoría hizo que fuera aplicada a diversas disciplinas, entre ellas los negocios internacionales. Peng (2001) afirma que las áreas de investigación establecidas por las corporaciones multinacionales (MNC) acerca de los modos de ingreso tomaron los argumentos de esta teoría e impulsaron alianzas estratégicas, emprendimientos internacionales y estrategias de ingreso a mercados emergentes para su incursión en mercados extranjeros.

La teoría de RBV ha ayudado a especificar la naturaleza de los recursos necesarios para aumentar la responsabilidad de la contraparte extranjera y proporcionó un puente para investigar los recursos que sientan la base para la diversificación de mercados internacionales y de productos. Argumenta que las WOS o niveles más altos de propiedad en el extranjero motivan a las empresas matrices a comprometer más recursos, como tecnología avanzada, para respaldar a sus filiales, conduciendo así a una mayor productividad y rendimiento de operaciones conjuntas en el extranjero de IJV (Luo y Zhao 2004; Li et al. 2009).

iii. Paradigma ecléctico de la Producción Internacional (OLI)

Sostiene que la empresa decidirá internacionalizarse (IED) siempre que cumpla con alguno de los siguientes factores que le permitan obtener ventajas sobre sus competidores:

Propiedad (O), hace referencia a la posesión de recursos propios o específicos de estas empresas en mercados extranjeros.

Localización (L), hace referencia a que las empresas localizan sus actividades en países donde puedan obtener ventajas en costos e ingresos.

Internalización (I), hace referencia a que las empresas se dirigen a los diferentes mercados internacionales sobre la base de sus propias capacidades: producción, marketing, investigación y desarrollo, etc. (Dunning, 2001).

De acuerdo a esta teoría, tanto las fusiones & adquisiciones como los proyectos Greenfield permiten que las empresas extranjeras puedan diversificar sus operaciones en otros países con ciertos beneficios de tipo operativo, estratégico y financiero. (Markides & Itner, 1994)

iv. Teoría Institucional

Explica que las instituciones gubernamentales en el país de destino proporcionan un escenario para el desarrollo de actividades económicas, enmarcando así el comportamiento de las empresas y la forma en como estas interactúan, por lo que favorecen los Joint Ventures (JV) para un mejor rendimiento financiero, ya que tener como socio a una empresa local ayuda a iniciar operaciones en menos tiempo. Asimismo, considera que el tamaño del socio local tiene un efecto positivo para el crecimiento y supervivencia del JV. (Lu & Xu, 2006).

v. Teoría del Aprendizaje organizacional

Considera que los JV favorecen el desempeño gerencial, debido al conocimiento que la empresa adquiere de sus socios extranjeros. Por otro lado, un gran socio local le permite establecer su legitimidad más rápido, lo que tiene un impacto positivo en su crecimiento y supervivencia. (Lu & Beamish, 2006)

vi. Teoría de Agencia

Favorece la internacionalización mediante la adquisición de un porcentaje alto de acciones, por considerar que los modos de entrada de alta inversión están asociados con niveles más altos de capacidades de marketing y, por lo tanto, con un mejor desempeño. (Blesa & Ripolle's, 2008)

3. Discusión de la propuesta

Internacionalización de empresas y su impacto en el desempeño

Muchas empresas tanto en el Perú como en la región de Latino América tienden a buscar nuevos mercados fuera de su país de origen, lo cual implica establecer operaciones en dichos mercados, ya sea a través de exportaciones o a través del establecimiento de subsidiarias. Bajo este contexto planteamos el supuesto de que la internacionalización es buena para el crecimiento comercial y financiero de la empresa, lo cual se ve reflejado en los resultados de la empresa (desempeño).

Tanto los estudios previos como la experiencia empírica demuestran que este supuesto no es válido en todos los casos, ya que se espera que en las primeras etapas de este proceso de internacionalización las empresas emprendedoras registren pérdidas (Contractor, 2007). Esto se puede deber a que, en los mercados de destino, estas empresas aún no gozan de una reputación establecida porque son desconocidas para la mayoría de consumidores (Sapienza, Autio, George, & Zahra, 2006). Lograr obtener una mayor participación en estos mercados extranjeros puede tomar tiempo y puede requerir de una mayor inversión (Contractor, 2007), situación que algunas empresas no están dispuestas a afrontar.

Otros aspectos a considerar son: la discriminación que pueden sufrir estas empresas por parte de los consumidores, las políticas proteccionistas que pudiera establecer el país de destino para proteger su industria y el desconocimiento de las políticas que rigen en ese nuevo mercado,

tal como lo señalan autores como Khanna & Rivkin (2001), Luo & Tung (2007), Cuervo-Cazurra, Ciravegna, Melgarejo, & Lopez (2018).

Por estos motivos, es probable que la empresa registre pérdidas al inicio del proceso de internacionalización. Por esta razón, se considera importante contar con experiencia previa en los mercados de destino (Grant, 1996) (Mathews, 2017).

En un estudio reciente Aguilera, Ciravegna, Cuervo-Cazurra & Gonzalez-Perez (2018) señalan que existen cuatro mecanismos que han caracterizado la internacionalización de las empresas latinoamericanas. El primero, está relacionado con la privatización de empresas estatales, las cuales han mantenido vínculos con el gobierno y se han aprovechado de dichas conexiones para incursionar en otros mercados. En segundo lugar, están aquellas empresas que han obtenido grandes utilidades en el mercado local debido a las condiciones favorables del país de origen, lo que les permitió expandir sus operaciones en el extranjero. El tercer mecanismo está relacionado con el crecimiento del mercado interno, la desregulación temprana y la estabilización económica, lo que generó oportunidades para el surgimiento de nuevas empresas. El cuarto y último mecanismo está relacionado con aquellas empresas que establecieron alianzas estratégicas con empresas multinacionales de economías avanzadas (AMNEs), con la finalidad de afianzar su credibilidad a través de sinergias con empresas locales. Mientras que otras optaron por la adquisición o fusión de empresas que operan en el país de destino con la finalidad de adquirir mayor escala de producción y entrar a mercados específicos.

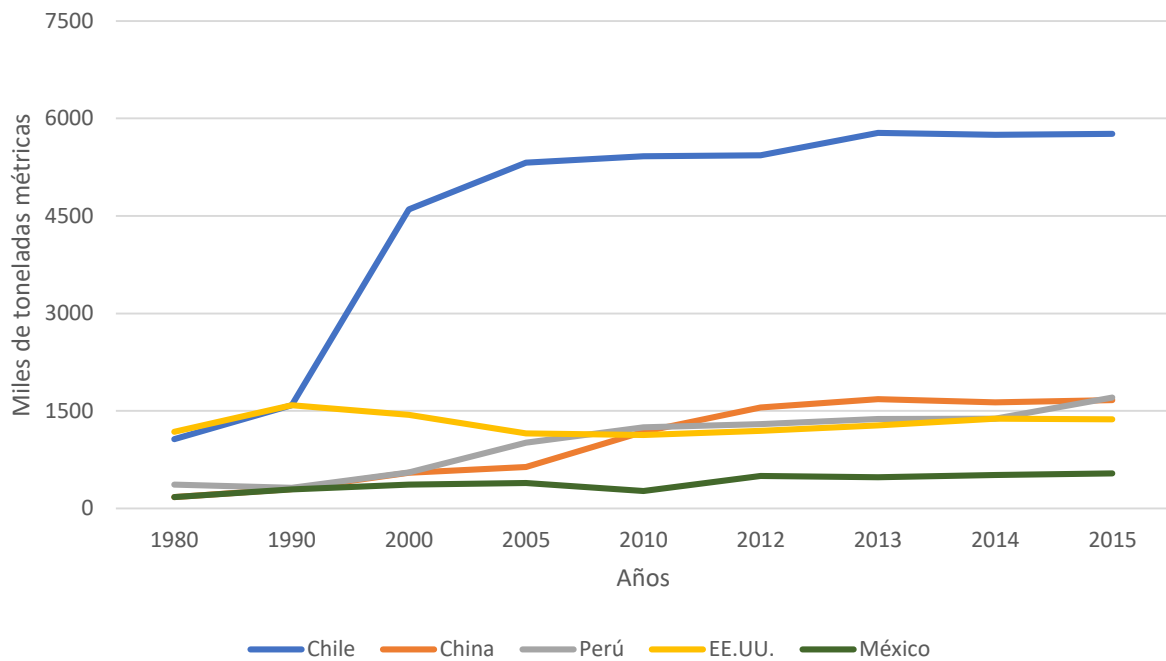
Producción e exportación en el sector minero.

En las dos últimas décadas, el Perú ha experimentado un notable crecimiento económico impulsado, en gran parte, por el precio de los metales. Este crecimiento económico fue el resultado de una serie de reformas estructurales que llevaron al país a procesos de liberalización y apertura económica, así como una redefinición del rol del Estado en la economía. En este sentido, el estado peruano privatizó una serie de empresas públicas dedicadas a la exploración, explotación y comercialización de minerales como el zinc, el cobre, la plata y el plomo, con la finalidad de incentivar la participación de los capitales nacionales y extranjeros y estimular el desarrollo de la industria minera. De este modo, el estado peruano asumió un rol como promotor de la inversión privada, ampliando así la oferta productiva de la industria minera (Osignermin, 2017).

En el

Gráfico 1 podemos apreciar cómo se ha desarrollado la producción de minerales en Perú en comparación con los principales países.

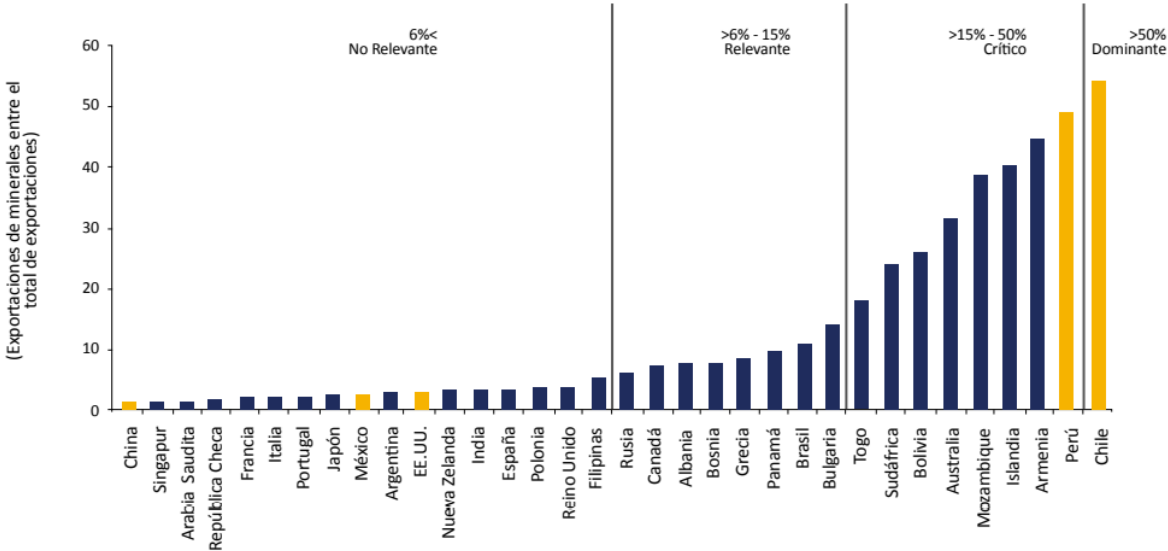
Gráfico 1 Producción de los cinco principales países mineros



Fuente: Osignermin (2017).

En el Gráfico 2 se puede apreciar que las exportaciones de metales y minerales de países como Perú y Chile juegan un papel importante con respecto al total de las exportaciones.

Gráfico 2 Exportaciones de minerales y metales, 2017



Fuente: ADEX Data Trade (2020).

En resumen, estas reformas estructurales impulsaron el crecimiento tanto de empresas dedicadas a este rubro, así como de las empresas proveedoras de suministros mineros.

Como se puede apreciar, la minería es una de las actividades que más ha impulsado el desarrollo económico del Perú en estos últimos años. Asimismo, se espera que la inversión minera continúe aumentando.

En el Perú operan más de 90 empresas proveedoras en este sector. Una gran parte está conformada por empresas de metal mecánica y siderometalúrgica, mientras que otro grupo más pequeño está conformado por empresas dedicadas a la minería no metálica. Asimismo, estas empresas cuentan con la calidad de productos y servicios, así como la experiencia necesaria para competir a nivel internacional.

Dada la importancia que tiene la minería para el desarrollo económico del Perú, y lo importante de escoger el modo de ingreso más conveniente para el mejor desempeño de cada empresa en los mercados internacionales, el presente trabajo busca establecer la relación que existe entre los modos de entrada adoptados por estas empresas proveedoras con respecto a su desempeño financiero, operativo y gerencial, razón por la cual se ha presentado la revisión bibliográfica sobre los modos de entrada empleados en la internacionalización de empresas y la medición del desempeño relacionada a los modos de entrada.

4. Metodología

Una vez identificado el problema de la no existencia de estudios que aborden con rigor científico los procesos de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas, particularmente aquellas que proceden de Perú, se analizaron los diferentes sectores económicos y productivos de Perú y se sostuvieron entrevistas con autoridades y empresarios de algunos sectores pre seleccionados por su alto potencial, seleccionando el sector Manufacturas Diversas y el sub sector Proveedores para la Minería, debido a la competitividad que han alcanzado sus empresas en Perú, pues deben cumplir con los altos estándares internacionales que les son exigidos por corporaciones mineras internacionales instaladas en este país; al crecimiento y estabilidad que ha experimentado este sub sector en los últimos años (tanto en ventas internacionales como en número de empresas que lo componen) y a su proyección en inversiones y movimiento comercial, lo que permite asegurar que el dinamismo de esta industria continuará en el largo plazo.

Posteriormente, y en base a la revisión de la literatura científica existente respecto al modo de ingreso y desempeño de las empresas, se identificaron las variables dependientes e independientes a estudiar y que son descritas más adelante.

Tomando como base la clasificación de las principales modalidades de ingreso propuestas en el marco teórico, se realizará una encuesta a la totalidad de empresas proveedoras de suministros para la minería para obtener información acerca de los modos de ingreso que vienen usando para su incursión en los mercados internacionales, pudiendo marcar respuestas múltiples, las mismas que serán luego agrupadas y jerarquizadas para el análisis estadístico correspondiente.

Dadas las características de la investigación realizada, es este caso la hipótesis a probar estará determinada por la demostración de una relación de dependencia entre las modalidades de ingreso a los mercados internacionales y el rendimiento de las empresas en dichos mercados para un sector productivo específico, mientras que la hipótesis opuesta o hipótesis nula en este caso se probará en caso se confirme la inexistencia de relación de dependencia entre las 2 variables. Si se buscara analizar variables cuantitativas, podrían ser de utilidad el coeficiente de correlación de Pearson o de Spearman para determinar la existencia de esta relación. Sin embargo, dado que deseamos determinar la relación entre variables cualitativas o categóricas, la prueba chi-cuadrado de independencia será la más adecuada.

En base a esta información recopilada se hará uso del análisis estadístico a través de SPSS, con la finalidad de determinar el grado de comprobación de las hipótesis planteadas, así como para plantear las conclusiones de este estudio y algunas recomendaciones que puedan servir para futuras investigaciones.

4.1. Hipótesis General

Los modos de entrada tienen una relación significativa con respecto al desempeño de las empresas peruanas proveedoras de suministros mineros.

4.2. Hipótesis Específicas

- Existe una relación significativa entre los modos de ingreso al mercado internacional y el desempeño financiero de las empresas peruanas proveedoras de suministros para la minería.
- Existe una relación significativa entre los modos de ingreso al mercado internacional y el desempeño gerencial de las empresas peruanas proveedoras de suministros para la minería.
- Existe una relación significativa entre los modos de ingreso al mercado internacional y el desempeño comercial de las empresas peruanas proveedoras de suministros para la minería.

4.3. Variables a considerar

Se presentan dos variables, una independiente y la otra dependiente. La variable independiente es aquella cuyo valor no depende de otra variable y en este caso está dado por los modos de entrada. A continuación, y para graficar los valores que puede obtener la variable independiente, se presentan algunos de los principales modos de ingreso usados por las empresas del sector a estudiar, recogidos y agrupados, de manera preliminar, por su aparición en las primeras fuentes estadísticas consultadas:

Variable independiente	Modos de ingreso y sus posibles combinaciones
Modo de entrada seleccionado.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exportación ▪ Licitaciones ▪ Proyectos Llave en mano ▪ Implantación comercial ▪ Exportación y Licit. - Proy. Llave en M. ▪ Exportación e Implantación Comercial

- Otras combinaciones de modos de ingreso

La variable dependiente es aquella cuyo valor dependerá del que tome la variable independiente.

Grupo	VARIABLES dependientes	Valor de la variable
Desempeño Financiero	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas internacionales ▪ Retorno sobre activos ▪ Rentabilidad ▪ Rotación de cartera 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ US\$ en rangos por año. ▪ % por año ▪ % por año ▪ # de veces por año
Desempeño Comercial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Porción de mercado lograda en cada país ▪ N° de años con ventas internacionales sostenidas ▪ N° de clientes internacionales ▪ N° de clientes recurrentes en los últimos 3 años 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ % en el último año ▪ N° de años ▪ N° de clientes por país y rangos de montos ▪ N° de clientes por país y rangos de montos
Desempeño Gerencial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ratio de supervivencia en cada mercado internacional ingresado ▪ Logro de objetivos ▪ Rotación de inventarios ▪ Desempeño vs principales competidores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Años de permanencia con utilidades por país. ▪ N° de objetivos cumplidos. ▪ N° de veces de rotación por año ▪ Variación en porción de mercado lograda por país respecto a competidores

Otros datos a observar o contrastar serán los años de permanencia de la empresa en los mercados internacionales, su tamaño y el tipo de producto internacionalizado (materia prima, productos de transformación básica, de transformación intermedia y de transformación alta).

Con la finalidad de examinar a detalle las relaciones que existen entre las variables, se generarán una serie de tablas de referencias cruzadas que permitirán comprobar las hipótesis planteadas, al determinarse el grado de correlación que puede existir entre las diferentes variables.

5. Hallazgos esperados

Identificado el problema acerca del vacío existente en el conocimiento científico acerca de la internacionalización de las pymes, en particular de Latinoamérica y Perú, la presente investigación busca analizar y servir de fuente de consulta acerca de la relación existente entre los modos de entrada elegidos por las empresas del sector proveedores de suministros para la minería para su incursión en mercados internacionales y el rendimiento que estas empresas alcanzan en dichos mercados.

Dicho rendimiento será analizado desde las perspectivas financiera y operativa, ampliándolo además a la perspectiva gerencial en los mercados de mayor crecimiento y potencial de desarrollo, agregando de esta forma variables de largo plazo y sostenibilidad, que no son normalmente analizadas por estas empresas ni por los organismos públicos y privados que las agrupan.

Si bien se eligió al sector minero para la presente investigación por su importancia y perspectivas de desarrollo en Perú, consideramos que este trabajo puede ser además aplicado y adaptado a otros sectores productivos, que pueden tener vacíos similares en el conocimiento científico, tanto en Perú como en la región de Latinoamérica

6. Discusión y Conclusiones

Este trabajo tiene como finalidad contribuir como una fuente de consulta sobre los modos de entrada empleados por las empresas peruanas, particularmente aquellas dedicadas a proveer bienes y servicios para la minería, al incursionar en los diferentes mercados internacionales, así como determinar de qué manera la selección de estos modos de entrada influye en el desempeño obtenido por parte de estas empresas.

La internacionalización de estas empresas peruanas tiene un efecto muy positivo para la economía, considerando no solo la generación de empleo y divisas en diversas zonas del país, sino también su aporte a la modernización y dinamismo de un sector económico con amplias perspectivas de desarrollo en el largo plazo, considerando además que la micro, pequeña y mediana empresa tienen una participación del 72.7% en este proceso de internacionalización, mientras que las grandes empresas apenas alcanzan el 27.3%.

Como todo trabajo de investigación, este estudio también presenta algunas limitaciones. Entre ellas podemos mencionar, que la mayoría de estudios previos corresponde a empresas procedentes de economías avanzadas (AMNEs). En ese sentido, son pocas las referencias bibliográficas que abordan estudios de empresas procedentes de economías emergentes (EMNEs), sobre todo aquellas que reflejan la realidad de las empresas latinoamericanas.

Tal como lo señala Aguilera, Ciravegna, Cuervo-Cazurra, & Gonzalez-Perez (2018), son pocas las empresas latinoamericanas que han alcanzado reconocimiento internacional y aparecen en publicaciones académicas sobre negocios internacionales. Los estudios que existen buscan explicar la internacionalización de grupos empresariales conocidos, así como la

internacionalización temprana de empresas, entre ellas PYMES en diversos sectores de la industria. En ese sentido creemos que la experiencia que pueden aportar las empresas peruanas puede ser de mucha utilidad en este campo.

También proponemos que en futuras investigaciones se puedan incorporar factores moderadores como la incertidumbre en el país de origen y de destino, con la finalidad de poder determinar el grado de influencia que estos puedan tener en la relación modo de entrada - desempeño.

7. Referencias Bibliográficas

- ADEX Data Trade. (2020). *Estadística sobre exportaciones del sector*. Recuperado el 20 de abril de 2020, de ADEX Data Trade: <http://www.adexdatatrade.com/>
- Agarwal, S. (1994). Socio-Cultural Distance and the Choice of Joint Ventures: A Contingency Perspective. *Journal of International Marketing*, 2(2), 63-80. doi:10.1177/1069031X9400200205
- Aguilera, R. V., Ciravegna, L., Cuervo-Cazurra, A., & Gonzalez-Perez, M. A. (2018). Multilatinas and the internationalization of Latin American firms. *Journal of World Business*, 52(4), 447-460. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.05.006>
- Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions. *Journal of International Business Studies*, 17(3), 1-26. doi:10.1057/palgrave.jibs.8490432
- Barney, J, Wrightb, M, & Ketchen, D, Jr. (2001) The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management* 27 625–641
- Beamish, P., & Banks, J. (1987). Equity Joint Ventures and the Theory of the Multinational Enterprise. *Journal of International Business Studies*, 18(2), 1–16. doi:10.1057/palgrave.jibs.8490403
- Blesa, A., & Ripolle´s, M. (2008). The influence of marketing capabilities on economic international performance. *International Marketing Review*, 25(6), 651–673.
- Boyd, B., Dyhr Ulrich, A. M., & Hollensen, S. (2012). Financial performance of entry mode decisions: Effects of control in an internationalization context. *International Journal of Business and Management*, 7(24), 12–28.

- Brouthers, K. (2002). Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences on Entry Mode Choice and Performance. *Journal of International Business Studies*, 203-221. doi:10.1057/palgrave.jibs.8491013
- Canabal, A., & White, G. (2008). Entry mode research: Past and future. *International Business Review*, 17(3), 267-284. doi:10.1016/j.ibusrev.2008.01.003
- Chang, S. J., Chung, J., & Moon, J. J. (2013). When do wholly owned subsidiaries perform better than joint ventures? *Strategic Management Journal*, 34(3), 317–337.
- Contractor, F. (2007). Is International Business Good for Companies? The Evolutionary or Multi-stage Theory of Internationalization vs. the Transaction Cost Perspective. *Management International Review*, 453-475. doi:10.1007/s11575-007-0024-2
- Cuervo-Cazurra, A., Ciravegna, L., Melgarejo, M., & Lopez, L. (2018). Home country uncertainty and the internationalization-performance relationship: Building an uncertainty management capability. *Journal of World Business*, 53(2), 209-221. doi:https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.11.002
- Dikova, D. (2009). Performance of foreign subsidiaries: Does psychic distance matter? *International Business Review*, 18(1), 38–49.
- Dunning, J (2001) The Eclectic OLI Paradigm of International Production: Past, Present and Future *Int. J. of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, 2001, pp. 173-190
- Grant, R. (1996). Toward A Knowledge-Based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*(17), 109-122. doi:10.1002/smj.4250171110
- Hennart, J. F., & Larimo, J. (1998). The Impact of Culture on the Strategy of Multinational Enterprises: Does National Origin Affect Ownership Decisions? *Journal of International Business Studies*, 29(3), 515-538. doi:10.1057/palgrave.jibs.8490005
- Hill, C. W., Hwang, P., & Kim, W. (1990). An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode. *Strategic Management Journal*, 11(2), 117-128. doi:10.1002/smj.4250110204
- Holtgrave, M., & Onay, M. (2017). Success through Trust, Control, and Learning? Contrasting the Drivers of SME Performance between Different Modes of Foreign Market Entry. *Administrative Sciences*. doi:10.3390/admsci7020009
- Hult, G.; Ketchen, D.; Griffith, D.; et al. (2008). An assessment of the measurement of performance in international business research. *Journal of International Business Studies* volume, 39, 1064–1080. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400398

- Jiang, X., & Yuan, L. (2009). An empirical investigation of knowledge management and innovative performance: The case of alliances. *Research Policy*, 38(2), 358-368. doi:10.1016/j.respol.2008.11.002
- Johanson, J., & Vahlne, J. (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. doi:https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676
- Khanna, T., & Rivkin, J. W. (2001). Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. *Strategic Management Journal*, 22(1), 45-74. doi:10.1002/1097-0266(200101)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F
- Lu, J. W., & Beamish, P. W. (2006). Partnering strategies and performance of SMEs' international joint ventures. *Journal of Business Venturing*, 21(4), 461–486.
- Lu, J. W., & Xu, D. (2006). Growth and survival of international joint ventures: An external-internal legitimacy perspective. *Journal of Management*, 32(3), 426–448.
- Luo, Y., & Tung, R. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*(38), 481–498. doi:10.1057/palgrave.jibs.8400275
- Luo, Y., & Zhao, H. (2004). Corporate link and competitive strategy in multinational enterprises: A perspective from subsidiaries seeking host market penetration. *Journal of International Management*, 10(1), 77–105.
- Madhok, A. (1997). Cost, value and foreign market entry mode: The transaction and the firm. *Strategic management journal*, 18(1), 39-61.
- Markides, C. C., & Ittner, C. D. (1994). Shareholder benefits from corporate international diversification: Evidence from US international acquisitions. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 343–366.
- Martin, X. (2013). Solving theoretical and empirical conundrums in international strategy research: Linking foreign entry mode choices and performance. *Journal of International Business Studies*, 44(1), 28–41. doi:10.1057/jibs.2012.29
- Mathews, J. A. (2017). Dragon multinationals powered by linkage, leverage and learning: A review and development. *Asia Pacific Journal of Management*, 34, 769–775. doi:https://doi.org/10.1007/s10490-017-9543-y
- Morschett, D., Schramm-Klein, H., & Swoboda, B. (2010). Decades of research on market entry modes: What do we really know about external antecedents of entry mode choice? *Journal of International Management*, 16(1), 60-77. doi:10.1016/j.intman.2009.09.002

- Neely, A. (2005). The Evolution of Performance Measurement Research – Developments in the Last Decade and a Research Agenda for the Next. *International Journal of Operations & Production Management*, 25(12), 1264-1277. doi:10.1108/01443570510633648
- Nitsch, D., Beamish, P., & Makino, S. (1996). Entry Mode and Performance of Japanese FDI in Western Europe. *MIR: Management International Review.*, 36(1), 27-43. Recuperado el 15 de enero de 2020, de www.jstor.org/stable/40228340
- Osignermin. (2017). *La industria de la minería en el Perú: 20 años de contribución al crecimiento y desarrollo económico del país*. Recuperado el 16 de marzo de 2020, de Osignermin:
https://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/mineria/Documentos/Publicaciones/Osinergmin-Industria-Mineria-Peru-20anos.pdf
- Pan, Y., & Tse, D. (2000). The Hierarchical Model of Market Entry Modes. *Journal of International Business Studies*(31), 535–554. doi:<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490921>
- Peng, M. W. (2001) The resource-based view and international business. *Journal of Management* Volume 27, Issue 6, November–December 2001, Pages 803-829
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G., & Zahra, S. A. (2006). A Capabilities Perspective on the Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth. *Academy of Management Review*, 31(4), 914–933. doi:10.5465/AMR.2006.22527465
- Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269–296.
- Woodcock, C., Beamish, P., & Makino, S. (1994). Ownership-Based Entry Mode Strategies and International Performance. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 253–273. doi:10.1057/palgrave.jibs.8490200
- Zhao, H., Ma, J., & Yang, J. (mayo de 2017). 30 Years of Research on Entry Mode and Performance Relationship: A Meta-Analytical Review. *Management International Review*, 58(2). doi:10.1007/s11575-017-0328-9