

Resumen

El trabajo trata de ofrecer una panorámica de la investigación más reciente acerca de las estrategias corporativas seguidas por las empresas españolas. Se revisan 42 estudios agrupados en torno a tres grandes temas: decisiones de diversificación, decisiones de *downsizing* o de recorte de plantillas y procesos de fusiones y adquisiciones. Se identifican las cuestiones de investigación más frecuentes (pero también algunas posibles lagunas), las metodologías y fuentes de información más habituales, así como los resultados más significativos, destacando las peculiaridades del contexto español.

Palabras clave: diversificación, reestructuraciones, fusiones y adquisiciones, empresas españolas.

Abstract

The aim of this paper is to provide a survey about the recent research on the corporate strategies of Spanish firms. We examine 42 studies categorized by three research streams: decisions on diversification, downsizing and mergers and acquisitions (M&A). We identify the research issues and gaps, the more widely used methodologies and data sources and the more relevant results, underlining the particular traits of the Spanish context.

Key words: diversification, downsizing, mergers and acquisitions, Spanish firms.

JEL classification: G34, L25.

DECISIONES CORPORATIVAS EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS (*)

Isabel SUÁREZ GONZÁLEZ

Universidad de Salamanca

María J. SÁNCHEZ-BUENO

Universidad Carlos III de Madrid

José David VICENTE LORENTE

Universidad de Salamanca

I. INTRODUCCIÓN

HACE ahora quince años Richard P. Rumelt, Dan E. Schendel y David J. Teece, en uno de los libros de mayor impacto en la investigación en el campo de la dirección estratégica, incluyeron la estrategia corporativa como una de las cuestiones fundamentales en esta área (Rumelt *et al.*, 1994). Son decisiones acerca de cuál ha de ser el ámbito de actuación de la empresa y cómo la dirección corporativa puede crear valor. Esta cuestión lleva implícita también la discusión sobre los límites o la escala y el alcance más adecuados para la empresa. Por tanto, las estrategias corporativas abarcan las decisiones de crecimiento, pero también la otra cara de esta moneda: las decisiones de repliegue, reestructuración o *downsizing*. Asimismo, unas y otras decisiones han sido llevadas a cabo mediante diferentes oleadas de fusiones y adquisiciones con otras organizaciones. No son el método de desarrollo más frecuente (frente a otras alternativas como las alianzas o el crecimiento orgánico), pero sí el más decisivo por su elevada complejidad y riesgo de fracaso. Estas tres cuestiones o decisiones corporativas (diversificación, reestructuraciones y fusiones y adquisiciones) consti-

tuirán las bases de nuestro análisis.

La importancia académica de estas decisiones se deriva, sin duda, de su relevancia en la práctica empresarial. El impacto de las estrategias corporativas es profundo y de larga duración, por lo que sus consecuencias son más importantes que en la mayoría de las decisiones directivas (Collis y Montgomery, 2006: 3). Se trata de decisiones controvertidas y, a menudo, objeto de polémica. Por un lado, las decisiones de ampliar y hacer más diverso el ámbito de actuación son frecuentes en la historia empresarial. Las empresas multinacionales controlan casi el 50 por 100 del empleo nacional y alrededor del 60 por 100 de los activos de las empresas que cotizan en Bolsa en Estados Unidos (Villalonga, 2000); en Europa la cifra parece ser similar (Mayer y Whittington, 2003), y en las economías emergentes el peso de los grupos empresariales es también significativo y creciente (Kock y Guillén, 2001). Por otro lado, a pesar de este atractivo, las decisiones corporativas han producido también resultados desastrosos. Los sonados fracasos en este terreno se han salvado con el cese de muchos directores generales (por ejemplo, recientemente en España, el caso de Del Rivero, al fracasar su

intento de control de Repsol), y algunos lo han comparado con «un campo de minas para la alta dirección» (Grant, 2004: 559).

Por último, el impacto social de estas decisiones empresariales es también intenso. El desarrollo corporativo de las grandes empresas es motor de crecimiento, innovación y transformación social de las economías modernas en el último siglo. Pero una empresa más grande no siempre es una empresa mejor. Los errores pueden lesionar gravemente la salud a largo plazo de las empresas y de los sectores implicados, y en esta situación las reestructuraciones se tornan decisiones difíciles y muy duras desde una perspectiva social, y la oportunidad de recuperar competitividad, fagaz.

A partir de las ideas esgrimidas previamente, el objetivo de este trabajo es presentar una revisión de la investigación empírica más reciente sobre la empresa española para cada una de las líneas temáticas propuestas. Ello nos permitirá resumir qué es lo que ya conocemos y qué retos futuros se plantean para el tejido empresarial español en cuanto a sus direcciones y métodos de crecimiento. Con el fin de alcanzar este propósito, en este artículo se ha realizado una revisión de los trabajos efectuados sobre muestras de empresas españolas y publicados desde el año 2000 hasta la actualidad en las principales revistas científicas internacionales y nacionales, indexadas en el *Social Sciences Citation Index (SSCI)* o en otros índices de referencia (por ejemplo, DICE, In-Recs, Latindex, Scopus, etc.). Los resultados de esta revisión junto con las principales características de cada trabajo se muestran en el Anexo.

II. REVISIÓN DE LOS PRINCIPALES ESTUDIOS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

1. El estado de la investigación sobre la estrategia de diversificación empresarial en España

El ingente número de trabajos relativos al estudio de la diversificación corporativa ha enriquecido nuestra comprensión de este fenómeno, pero también sigue planteando importantes interrogantes a la luz de la disparidad de resultados encontrados sobre diversas cuestiones de investigación tradicionalmente planteadas (Benito *et al.*, 2012; Martin y Sayrak, 2003; Whittington y Mayer, 2000): ¿cuáles son las razones para que algunas empresas opten por la diversificación en tanto que otras se decantan por la especialización?, ¿cuál es el impacto de la estrategia de diversificación sobre el resultado corporativo?, ¿los patrones de diversificación son universales o prevalecen los factores institucionales?, entre otras. Si bien el empleo de distintos enfoques teóricos y de distintos supuestos metodológicos puede ayudar a explicar, al menos en parte, la heterogeneidad en los resultados de las investigaciones sobre diversificación, esta falta de consenso y los nuevos retos a los postulados clásicos (por ejemplo, Mayer y Whittington, 2003; Palich *et al.*, 2000) siguen constituyendo, sin duda, un atractivo vehículo para seguir avanzando en este campo de estudio.

La revisión realizada sobre la investigación más reciente del fenómeno de la diversificación em-

presarial en España, llevada a cabo por académicos españoles y publicada en revistas indexadas, pone de manifiesto que los principales temas de interés en este campo de estudio pueden clasificarse en las siguientes categorías: a) factores determinantes (o causas) de la diversificación (dos trabajos); b) relación entre diversificación y resultados (cinco trabajos); c) evolución de la estrategia de diversificación, incluido su vínculo con la evolución de la estructura organizativa (procesos de cambio, secuencia temporal, etcétera) (seis trabajos), y d) asociación entre la diversificación y otras variables como la innovación y la estructura de capital (cinco trabajos).

En términos de los determinantes de la diversificación, la evidencia más reciente corrobora la interrelación entre el tipo y el modo de diversificación (Sánchez y Menguzzato, 2006). Los resultados alcanzados permiten concluir la conveniencia de analizar simultáneamente dichas decisiones para conocer los factores que inciden en ellas y garantizar la congruencia entre ambas. A modo de ejemplo, el grado de diversificación, considerado un determinante clásico del modo de diversificación, también influye en el tipo de diversificación: empresas más diversificadas resultan más proclives a emprender una diversificación hacia negocios más alejados de los originarios (Sánchez y Menguzzato, 2006). Otra evidencia (Almodóvar *et al.*, 2009) viene a confirmar que la diversificación también puede afectar a la elección del modo de entrada, por ejemplo, para determinar la elección conjunta internacional de una empresa *versus* una filial de plena propiedad. Finalmente, los recursos disponibles se revelan como factores relevantes en la decisión sobre el

tipo de diversificación (Sánchez y Menguzzato, 2006). En concreto, y de acuerdo con las conclusiones de Andreu *et al.* (2009) para el sector turístico, la inversión en recursos de carácter intangible (inversiones en I+D y en publicidad) está asociada, en mayor medida, a la diversificación en áreas relacionadas al negocio original.

En lo relativo al vínculo entre diversificación y resultados en las empresas españolas, Ramírez y Espitia (2000 y 2002) concluyen que mientras que el análisis individual de la diversificación de producto indica la preferencia de las compañías por niveles moderados de cara a obtener un mejor resultado, cuando se opta por la adopción conjunta de la diversificación de producto y diversificación internacional, esta última crea más valor que la primera. Además, aquellas compañías con bajos niveles de diversificación de producto mejoran sus resultados expandiéndose fuera de sus fronteras —véase el trabajo de Muñoz y Sánchez (2012), sobre la adopción conjunta de las estrategias de diversificación y su impacto en los resultados a nivel europeo.

No obstante, la evidencia encontrada sobre diversificación y resultados dentro del contexto español es diversa en sus conclusiones. Martínez y Fernández (2008) confirman que la diversificación afecta de forma positiva y significativa sobre la mejora de la rentabilidad empresarial, en línea con el estudio de De Andrés y De la Fuente (2004) para el caso del valor de las opciones reales. Otros estudios (Menéndez y Gómez, 2000) apuntan, por el contrario, que no existe un efecto de la diversificación ni sobre la rentabilidad económica ni sobre el valor de mercado. Esta falta de

consenso en la relación entre diversificación-resultados se observa también en las investigaciones de autores españoles con muestras de empresas extranjeras. Por ejemplo, para Campa y Kedia (2002) la correlación entre diversificación y resultados es negativa, mientras que para Santaló y Becerra (2008) el efecto de la diversificación sobre el resultado es distinto en función del tipo de industria considerado.

En lo concerniente a la evolución estratégica acaecida en España, la evidencia disponible corrobora que las empresas españolas recurren de manera creciente a la diversificación como estrategia corporativa (Galán *et al.*, 2005; Galán y Sánchez, 2009a; Sánchez *et al.*, 2006), en consonancia con los hallazgos empíricos en otros contextos (Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania), si bien en el caso español se distinguen ciertos rasgos distintivos tales como el menor grado de diversificación o la adopción más tardía de esta estrategia. Asimismo, en el análisis de la relación entre diversificación y estructura organizativa para el caso español, Galán y Sánchez (2009b) concluyen que el grado de diversificación, durante el período 1993-2003, aumenta la disposición de la empresa a optar por estructuras multidivisionales, confirmando la tesis clásica de Chandler según la cual la estrategia condiciona y antecede a la estructura organizativa.

Otro bloque de trabajos ha examinado la coherencia estratégica y su efecto sobre el resultado empresarial. Sánchez y Suárez (2009) analizan el grado de idoneidad o coherencia entre las características de la estructura y la opción de diversificación, confirmando que para ciertos tipos de

diversificación (por ejemplo, diversificación basada en el conocimiento) la falta de coherencia entre la estrategia y la estructura presenta un efecto negativo sobre la rentabilidad. Partiendo del marco teórico de la teoría de recursos y con un análisis empírico centrado en el sector turístico, Andreu *et al.* (2010) ofrecen un nuevo hallazgo en términos de la coherencia, pues su estudio revela que el ajuste entre el tipo de diversificación y el modo de entrada origina un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa, lo que entronca con otros trabajos ya comentados (Sánchez y Menguzzato, 2006).

El estudio del vínculo entre diversificación e innovación en las empresas españolas se ha concretado en el análisis de la endogeneidad o la relación bidireccional entre dichos aspectos (Alonso y Forcadell, 2010; Rodríguez Duarte *et al.*, 2007). Los resultados empíricos ofrecen un amplio abanico de conclusiones. Así, mientras que para Rodríguez Duarte *et al.* (2007) la innovación conduce a la diversificación pero no a la inversa, para Alonso y Forcadell (2010) sí que existe un efecto en forma de U invertida entre la diversificación relacionada y la intensidad en I+D. Existen también otros trabajos de autores españoles pero realizados con muestras americanas (Galán y Sánchez, 2006 y 2007) que investigan el impacto de la diversificación sobre la I+D o la influencia de la I+D sobre la diversificación, tomando como análisis la empresa y la industria, y considerando efectos moderadores como el consejo de administración o el flujo de caja libre.

Finalmente, otro de los temas abordados en el estudio de la diversificación es su relación con la estructura de propiedad. En con-

creto, Del Brío *et al.* (2011) hallan relaciones parabólicas entre la diversificación y la concentración de la propiedad. En esta línea de estudio, y similar a lo observado para el vínculo entre diversificación y resultados, la evidencia empírica es contradictoria. Mientras que algunas investigaciones sostienen que no existe relación entre la estructura de capital (medida a través de distintos ratios de deuda) y el grado de diversificación de producto (Menéndez, 2003), otras encuentran que en empresas relativamente más diversificadas, el impacto de la deuda es positiva (Rodríguez Pérez y Van Hemmen, 2010), e incluso trabajos muy recientes revelan datos opuestos al observar una relación negativa entre la deuda y la diversificación (Del Brío *et al.*, 2011).

2. El estado de la investigación sobre las estrategias de *downsizing* en España

En términos generales, y de acuerdo con el detallado trabajo de revisión de Datta *et al.* (2010), el análisis de los fenómenos asociados a una reducción del tamaño empresarial ha recibido una atención relativamente más reciente que las concernientes a su crecimiento. En la citada revisión se advierte una notable proliferación de trabajos de investigación encaminados a analizar las decisiones orientadas a la reducción del tamaño o ámbito organizativo durante las últimas dos décadas. Es evidente que el contexto actual derivado de la crisis financiera ha contribuido notablemente a generalizar la búsqueda de organizaciones más ajustadas a una situación de demanda reducida y posibilidades limitadas de financiación. No obstante, ya en períodos previos a la actual crisis,

la evidencia demuestra que la reducción del tamaño y ámbito de la empresa constituía una práctica regular de las empresas independientemente de su contexto local y temporal. Reestructuraciones corporativas, venta de ciertas unidades de negocio, subcontratación y reducción de plantilla eran eventos relativamente frecuentes en empresas de todo el mundo antes de la actual situación de estancamiento económico. Es más, la evidencia disponible en Datta *et al.* (2010) confirma que el fenómeno del *downsizing* (entendido como la reducción significativa del número de trabajadores) constituye una regularidad empírica en contextos tan dispares como Estados Unidos, Japón, Rusia o China.

Ya en sus inicios, el estudio del *downsizing* planteaba ciertos interrogantes de especial interés, y que a día de hoy siguen vigentes. En primer lugar, los primeros trabajos empíricos acerca de la bondad o eficiencia del *downsizing* resultaban poco concluyentes, e incluso contradictorios. Algunos resultados evidenciaban la existencia de un efecto positivo del *downsizing* sobre los resultados organizativos (Bruton *et al.*, 1996); otros trabajos indicaban que dichos efectos eran parciales, contingentes o temporales (Cascio *et al.*, 1997; Kang y Shivdasani, 1997), y en otros estudios se confirmaba un claro efecto negativo (Linn y Rozeff, 1993; Worrell *et al.*, 1991). Por otra parte, los trabajos seminales de Brockner y sus colaboradores verifican sistemáticamente el efecto negativo de la práctica del *downsizing* sobre la motivación y el compromiso de los empleados «supervivientes» tras la aplicación de decisiones de *downsizing* en sus empresas (Brockner, Grover y Blonder, 1988; Brockner *et al.*, 1992). La inconsistencia de estos

resultados acerca de las consecuencias del *downsizing* ha sido uno de los motivos del creciente interés en explorar las causas o determinantes del *downsizing*, en el supuesto de que una mejor comprensión de los antecedentes del fenómeno pudiera ayudar a entender mejor sus contradictorias consecuencias (Budros, 1997 y 1999).

En la actualidad contamos con un abundante número de trabajos empíricos publicados en revistas de impacto sobre los antecedentes y resultados del *downsizing*. En su detallada revisión, Datta *et al.* (2010) identifican 91 trabajos empíricos publicados en el período 1983-2008 y seleccionados a partir de la información suministrada por «Google académico» y la base de datos bibliográfica EBSCO *Business Source Complete*. Estos trabajos plantean un total 109 relaciones empíricas contrastables, de las cuales 12 examinan la relevancia de antecedentes asociados al entorno (11 por 100); mientras que 35 exploran la significación de los antecedentes o variables organizativas (32 por 100). En el examen de las consecuencias del *downsizing*, el número de relaciones empíricas contrastadas es 62 (56,8 por 100), de las cuales 26 evalúan el impacto sobre características del empleado (24 por 100) y 36 examinan el efecto sobre variables organizativas de resultados (33 por 100).

Respecto a la descripción de los trabajos de investigadores españoles relativos al fenómeno del *downsizing* en el período contemplado (2000-2011) y seleccionados de acuerdo con los criterios descritos anteriormente, encontramos un total de ocho trabajos publicados, cinco de los cuales corresponden a trabajos

que examinan la relevancia de varios potenciales antecedentes, bien como determinantes o bien como factores moderadores de la decisión del *downsizing*, mientras que los tres restantes examinan el posible impacto de dicha práctica sobre los resultados organizativos.

A modo de síntesis, la investigación empírica acerca de los antecedentes del *downsizing* es consistente con la evidencia empírica disponible para empresas de otros países en la medida que se corrobora la robustez de los factores del entorno y declive organizativo (reducción de la demanda, problemas de liquidez, baja productividad, declive organizativo) como determinantes de las decisiones de *downsizing*.

La evidencia disponible para empresas españolas acerca de los determinantes del *downsizing* corrobora el peso significativo de variables del macroentorno tales como la variación de la demanda, factores institucionales y de legitimación social o política (Greenwood *et al.*, 2010; Vicente y Suárez, 2007). Asimismo, se constata una elevada tendencia del recurso al *downsizing* en las fases recesivas del ciclo económico (Maldonado *et al.*, 2009). A esta evidencia se suma otra derivada de las peculiaridades del caso español, de acuerdo con la cual el apoyo público y la orientación local de los gobiernos regionales reduce significativamente la propensión al *downsizing* (Greenwood *et al.*, 2010). En consonancia con la evidencia a partir de muestras de empresas no españolas (véase Datta *et al.*, 2010), factores organizativos como el tamaño de la empresa, sus resultados económico-financieros, su productividad, situación financiera o declive organizativo resultan variables relativamente robustas

a la hora de explicar o modular las decisiones de *downsizing* para el caso español (Greenwood *et al.*, 2010; Magán y Céspedes, 2007; Vicente y Suárez, 2007). Análogamente, factores estratégicos tales como la estrategia de *downsizing* (Sánchez y Suárez, 2005), el tipo de innovación, la concentración geográfica de las unidades productivas (Greenwood *et al.*, 2010), la estructura y tipo de propiedad —en términos del carácter familiar de la empresa, capital extranjero o público o el carácter de empresa cotizada— (Magán y Céspedes, 2007; Vicente y Suárez, 2007), resultan igualmente significativos en la decisión de reducir la plantilla de las empresas españolas.

En relación a los tres trabajos orientados al estudio de las consecuencias o resultados del *downsizing*, se confirma de manera unánime una escasa o nula eficacia de las decisiones de *downsizing* a la hora de mejorar los resultados organizativos, en consonancia con la evidencia más crítica sobre la bondad de las decisiones de *downsizing* (Maldonado *et al.*, 2009; Muñoz y Sánchez, 2010 y 2011). Estos resultados son más significativos, si cabe, por referirse al contexto español, caracterizado por un mercado de trabajo regulado, con altos costes de despido y tasas de desempleo por encima de la media europea.

3. El estado de la investigación sobre fusiones y adquisiciones en España

Las opciones al alcance de las empresas para poner en práctica sus decisiones de crecimiento varían desde el más habitual crecimiento orgánico hasta las alianzas o las fusiones y adquisiciones

(en adelante, F/A) o combinaciones de ambas (por ejemplo, empresas conjuntas o adquisiciones parciales). Sin embargo, a nivel macroeconómico, las operaciones de F/A están detrás de la mayoría de los cambios significativos en la estructura de propiedad de los sectores de actividad. En el mercado americano, tanto la tendencia a la diversificación empresarial en las empresas industriales en los años sesenta y setenta como la «vuelta atrás» o *refocusing* de los ochenta y noventa se completó a través de diferentes oleadas de F/A (Shleifer y Vishny, 1991). Posteriormente, la globalización de los mercados y, en el caso de Europa, la construcción del mercado único favorecieron el incremento de esta actividad corporativa y especialmente el de las operaciones transnacionales (Evenett, 2004).

La evidencia accesible para el caso europeo y español resulta mucho más limitada. Un primer trabajo nos ofrece información sobre las tendencias en estas operaciones corporativas para la UE, con un especial énfasis en el caso español (Ortiz de Urbina *et al.*, 2009). Es patente el activo comportamiento de las empresas españolas en el establecimiento de F/A, tanto nacionales como internacionales (aunque siguen teniendo un peso predominante las primeras), en sectores como el bancario, el energético o el de las telecomunicaciones.

Una gran parte de estas operaciones responden a reestructuraciones sectoriales, si bien otras constituyen la vía de entrada en nuevas líneas de actividad o mercados geográficos. Por ello, una parte significativa de la investigación sobre F/A en el campo de la dirección estratégica se dirige a determinar qué motivaciones y contextos llevan a

preferir este tipo de operaciones frente a otros modos de entrada (alianzas y crecimiento orgánico o *greenfields*). En primer lugar, el trabajo de Sánchez y Menguzzato (2009) subraya el protagonismo creciente de las alianzas como medio de superar las barreras de entrada y aprender con rapidez en los nuevos sectores o mercados frente al más tradicional de las F/A. En segundo lugar, se constata la importancia de la experiencia previa acumulada (López y Vidal, 2008; Montoro y Ortiz de Urbina, 2008), la especificidad de la inversión (Sánchez y Menguzzato, 2009) y la similitud entre los recursos (Montoro y Ortiz de Urbina, 2008) y los mercados involucrados (López y García Canal, 2002) como antecedentes de las F/A. En esta misma línea otros trabajos han explorado también los antecedentes de estas operaciones, pero centrándose en las empresas objeto de adquisición o fusión. Los resultados son congruentes con la idea de un débil mercado de control corporativo con pocas operaciones hostiles y, por tanto, en donde los motivos de disciplina directiva parecen tener poco peso (Alcalde y Espitia, 2003). Por otro lado, las F/A se analizan como una forma de abandono o salida del mercado (Esteve *et al.*, 2010).

Otro conjunto de trabajos sobre F/A en el mercado español analiza los diversos efectos que han tenido estas operaciones. En primer lugar, el trabajo de Marín y Álvarez (2009) entronca y avanza en la investigación reciente sobre las consecuencias en la tecnología y el potencial innovador de las F/A (Cassiman *et al.*, 2005). En el caso español se subrayan las diferencias derivadas del sector y, especialmente, del carácter nacional o extranjero de las empresas adquirentes, que tiene un

efecto negativo en la actividad innovadora (Marín y Álvarez, 2009).

En segundo lugar, los trabajos que analizan las consecuencias en la productividad y en la rentabilidad de estas operaciones se restringen casi exclusivamente a las empresas del sector financiero, y especialmente a las cajas de ahorro (1), cuya efectividad ha sido objeto de amplio análisis también en la década de los noventa (por ejemplo, Grifell y Love, 1996; Raymond, 1994). Analizan la eficiencia y resultados de las cajas de ahorros fusionadas desde los ochenta hasta 2004, incluyendo por tanto la primera gran reestructuración del sistema bancario español dentro de un proceso de integración bancaria europea derivada de la introducción del euro. Crespi, García-Cestona y Salas (2004) muestran la efectividad de las F/A como mecanismo para disciplinar la actuación directiva en las cajas de ahorros, con mecanismos de gobierno internos más laxos que otras empresas bancarias. Dos trabajos adicionales observan un efecto positivo de las F/A en términos medios, aunque las consecuencias siguen siendo específicas de cada empresa (Bernard *et al.*, 2009 y 2010). Se defiende la conveniencia de considerar un horizonte temporal amplio (hasta 10 años) para poder evaluar con precisión el resultado final de estas operaciones, ya que las sinergias pueden tardar tiempo en aparecer y requieran un proceso de integración exitoso.

Este resultado enlaza con el último bloque de trabajos analizados acerca de los procesos de integración en las F/A, esto es, con la realización de cambios en las actividades funcionales, en las estructuras y sistemas organiza-

tivos y en la cultura, que consoliden la identidad de la nueva organización (Pablo, 1994). En primer lugar, Dolz e Iborra (2005) proponen una tipología de opciones en la gestión de la integración y la incidencia de los recursos y capacidades buscados en la elección de unas u otras. A partir de ahí otros trabajos inciden en algunos de los aspectos clave: la unificación de las TIC (García Canal *et al.*, 2008); la fase de la negociación y las negativas consecuencias de la presión temporal en ella (Saorín, 2008); los factores que facilitan y/o dificultan la transferencia de conocimientos (Castro y Neira, 2007), así como la autonomía y la socialización entre los equipos directivos de las empresas involucradas que potencian la explotación de conocimiento y finalmente la creación de valor (Dolz *et al.*, 2009).

4. Datos y métodos

El examen de los métodos y fuentes de datos resulta de interés por varios motivos. En primer lugar, nos ofrece una panorámica general del estado del arte en el ámbito metodológico del análisis e interpretación de la evidencia acerca de las decisiones relativas al tamaño y ámbito de la empresa española. Esta información puede ser útil a la hora de detectar las actuales tendencias en el uso de las distintas herramientas analíticas y de su posible evolución futura. En segundo lugar, la revisión de las fuentes de información utilizadas puede ser útil para detectar las posibles limitaciones y oportunidades que ofrecen las distintas opciones disponibles como base para la investigación empírica en el análisis de las decisiones corporativas de la empresa española.

4.1. *Análisis de las decisiones de diversificación*

Una gran parte de los trabajos relativos al análisis de la diversificación utilizan los listados ofertados por entidades públicas o privadas como fuente de información para delimitar la muestra. En concreto, muchos de ellos parten de la información disponible en la base Duns Bradstreet o en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La práctica totalidad de los artículos que utilizan estas fuentes de datos han complementado sus muestras con información de otras fuentes primarias o secundarias de datos. Destaca, así, el uso de encuestas postales o telemáticas, al igual que información contenida en las memorias e informes periódicos de las empresas, si bien el uso de otras fuentes como bases de datos de ámbito sectorial o especializado también resulta relevante. La Encuesta de Estrategias Empresariales también ha sido utilizada como fuente de información en trabajos relativos al estudio de la diversificación, si bien esta base limita la posibilidad de cruce con otras bases de datos, dada la ausencia de datos identificativos individualizados de las empresas participantes.

En cuanto a los métodos utilizados en esta línea de investigación se destaca el uso de técnicas de datos de panel con variable de respuesta continua en sus distintas especificaciones, modelos de regresión logística bi- o multinomial, estimación de ecuaciones estructurales, así como otros modelos de regresión no lineal, distintos análisis o contrastes y la metodología de estudios de casos.

4.2. *Análisis de las decisiones de downsizing*

El método empírico más frecuentemente utilizado para el

estudio de los antecedentes del *downsizing* ha sido la estimación de modelos de regresión para datos de panel con variable dependiente dicotómica (modelos *probit* o *logit*). Sólo un trabajo propone un método alternativo (contraste de medias, ANOVA y tablas de contingencia). La fuente de datos más frecuentemente utilizada es la Encuesta de Estrategias Empresariales (tres de cinco casos).

Desde el punto de vista metodológico, el análisis empírico de las consecuencias del *downsizing* ha sido abordado mediante el uso de modelos de regresión lineal, con distintas adaptaciones para minimizar el problema de endogeneidad o simultaneidad, por ejemplo, a través del uso de modelos dinámicos con variables retardadas. Los indicadores de resultados utilizados incluyen o combinan indicadores de rentabilidad sobre activos o ventas. Las bases de datos consideradas para el análisis empírico son la Encuesta de Estrategias Empresariales, datos de fuentes bibliométricas (BARATZ), así como datos de publicaciones especializadas (*Fomento de la Producción*, *Actualidad Económica*, *Cinco Días*). Cabe destacar la ausencia de trabajos empíricos publicados para el caso español utilizando el análisis de eventos, máxime cuando un gran número de trabajos empíricos sobre la relación entre decisiones de *downsizing* y resultados han propuesto esta metodología con el fin de evaluar el impacto de las noticias o anuncios de *downsizing* sobre el valor de mercado de la empresa.

4.3. *Análisis de los procesos de fusión y adquisición*

En el análisis de las fusiones y adquisiciones se aprecia una menor frecuencia en el uso de

ciertas bases de datos públicos y privados. En concreto, se descarta el uso del directorio de Duns & Bradstreet y el recurso a los datos ofertados por la CNMV es notablemente inferior (un trabajo de un total de 16). Resulta evidente que el análisis de los procesos de fusiones y adquisiciones condiciona significativamente la validez de los datos disponibles en fuentes secundarias, lo cual obliga a la búsqueda de bases de datos especializadas (por ejemplo, de la CECA y AEB en el caso del sistema bancario, utilizados en tres trabajos) o a la elaboración propia de bases de datos a partir de información de fuentes de naturaleza heterogénea (BARATZ, prensa especializada, registros administrativos). En cualquier caso, cabe destacar el uso de los datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales también en esta línea de investigación (dos trabajos).

En cuanto a la frecuencia de los métodos utilizados, destaca el uso de modelos de regresión logística (cuatro trabajos) condicionado en gran medida por el carácter categórico de la variable objeto de interés (evento de fusión/adquisición). El uso de métodos de regresión para datos de panel resulta relativamente frecuente (dos trabajos), si bien un gran número de trabajos (diez) presenta una gran variedad en cuanto a los métodos utilizados (regresión lineal general, regresión no lineal, análisis no paramétrico y análisis del caso).

III. CONCLUSIONES

La revisión efectuada pone de manifiesto que la investigación sobre las estrategias corporativas en el contexto español ha experimentado una progresión significativa en número, en impacto

académico (un número no despreciable de trabajos han sido publicados en las revistas *top* del campo) y en rigor (las cuestiones abordadas son cada vez más precisas y las metodologías empíricas más sofisticadas con un mayor recurso a modelos longitudinales). Profundizando en este aspecto, se observa que son trabajos realizados en su mayoría por equipos de investigación de la misma universidad, concentrándose especialmente en algunas Universidades como Carlos III, Complutense de Madrid, Rey Juan Carlos, Salamanca, Oviedo, Valencia o Zaragoza. Aunque la colaboración interuniversitaria a nivel nacional es también importante, los casos de coautoría con investigadores europeos o americanos son escasos. Como Ronda y Guerras (2010) señalan, esto puede ser un *handicap* para sostener el crecimiento futuro de nuestras publicaciones en las revistas de mayor impacto.

Asimismo, la investigación en España, sobre las líneas de estudio planteadas en este trabajo, sigue las mismas pautas y dinámica que la internacional, y los tópicos a los que se dedica mayor esfuerzo son similares. No obstante, se han detectado también algunas lagunas o áreas no exploradas en el caso español. Se echan en falta estudios sobre el impacto en el valor *ex ante* de decisiones de diversificación, reestructuración, recorte de plantillas o F/A (análisis de eventos) que han sido frecuentes en otros contextos nacionales. Tampoco se han estudiado las consecuencias a nivel individual de las decisiones de recorte de plantillas, analizando los efectos en la motivación y el compromiso de las personas que permanecen en la empresa. Asimismo, estas decisiones corporativas se han medido y analizado, en muchos casos,

limitándose a las empresas que cotizan en Bolsa o al sector financiero. Se requerirían estudios que salvaran estas fronteras, con análisis sobre las consecuencias en la rentabilidad de las F/A más allá del sector financiero o de las decisiones de diversificación para empresas que no cotizan, entre otras.

Resulta también de gran interés destacar las peculiaridades del contexto español para los temas abordados. Así, por ejemplo, se comprueba una tendencia más débil y tardía hacia la diversificación de las grandes empresas (Galán y Sánchez, 2009a; Sánchez *et al.*, 2006); el menor protagonismo de las F/A (frente a los acuerdos) como modo de desarrollo en la diversificación (Sánchez y Menguzzato, 2009) y la internacionalización (Ortiz de Urbina *et al.*, 2009); el escaso peso de los motivos de disciplina directiva en las F/A (Alcalde y Espitia, 2003); o la relevancia de los factores políticos y de estructura de propiedad en las fusiones bancarias (Crespí *et al.*, 2004) y en las decisiones de recorte de plantillas (Greenwood *et al.*, 2010; Vicente y Suárez, 2007). Se comprueba, por tanto, un menor y muy reciente desarrollo corporativo de nuestras grandes empresas en comparación con otros contextos americanos y europeos y, por el contrario, una incidencia significativa de las decisiones de *downsizing*, a pesar de verificarse sus implicaciones negativas en los resultados, al menos en términos medios (Maldonado *et al.*, 2009; Muñoz y Sánchez, 2010 y 2011).

En definitiva, la revisión efectuada en el presente artículo pone de manifiesto la necesidad y utilidad de estudios con muestras de empresas españolas. Hace falta profundizar en el análisis descriptivo de la realidad para

poder avanzar en el análisis explicativo y normativo. Solo esto permitirá soportar recomendaciones factibles que puedan guiar las políticas públicas. También se hace evidente la necesidad de bases de datos de empresas españolas detalladas, públicas, dilatadas en el tiempo y con información fiable. La consolidación de la Encuesta de Estrategias Empresariales Españolas, la base de datos más frecuentemente utilizada entre los 42 estudios del cuadro del Anexo, constituye a este respecto una demanda primordial.

Finalmente, otra cuestión a debate es el impacto o influencia de esta investigación en otras audiencias más allá de la académica (directivos profesionales, empresas, administraciones públicas, estudiantes de economía y administración de empresas, sociedad en general, etc.). Es nuestra responsabilidad el intento firme de simultanear rigor académico y relevancia práctica (Pettigrew, 2001). Y para ello debemos mantener y construir nuevos puentes que acerquen los intereses y perspectivas de académicos y profesionales. Ciertamente, los académicos podemos, y debemos, mejorar en nuestras estrategias de comunicación de los resultados de investigación (Aguinis *et al.*, 2010). Pero es urgente la existencia de más foros permanentes que atraigan por igual a académicos y directivos. Aplaudimos, en este sentido, la iniciativa de *Papeles de Economía Española* porque, sin duda, la disponibilidad de publicaciones rigurosas con amplia difusión en el ámbito profesional es una palanca fundamental en este empeño.

NOTAS

(*) Los autores agradecen la financiación recibida a través del proyecto de investigación

ECO2010-2178 de la Dirección General de Investigación del Ministerio de Educación y de los fondos FEDER.

(1) El análisis de las consecuencias económico-financieras de las operaciones de fusión y adquisición se ha realizado desde perspectivas muy diferentes. En esta revisión nos hemos centrado exclusivamente en dos trabajos sobre los efectos de las cajas fusionadas con implicaciones para su gobierno corporativo (CRESPI *et al.*, 2003) o para el proceso de implementación (BERNARD *et al.*, 2009 y 2010) y hemos dejado fuera conscientemente otros muchos trabajos que abordan esta cuestión pero desde una perspectiva exclusivamente financiera —por ejemplo, CUESTA y OREA (2002) o CARBÓ y HUMPHREY (2004), entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUINIS, H.; WERNER, S.; ABBOTT, J.; ANGERT, C.; PARK, J., y KOHLHAUSEN, D. (2010), «Customer-centric science: reporting significant research results with rigor, relevance, and practical impact in mind», *Organizational Research Methods*, 13: 515-539.
- ALCALDE, N., y ESPITIA, M. (2003), «The characteristics of takeover targets: The Spanish experience 1991-1997», *Journal of Management and Governance*, 7: 1-26.
- ALMODÓVAR, P.; NAVAS LÓPEZ, J. E., y HUERTA RIVEROS, P. (2009), «La tipología estratégica como factor determinante de la empresa conjunta internacional», *Investigaciones Económicas*, 33: 407-438.
- ALONSO-BORREGO, C., y FORCADELL, F. J. (2010), «Related diversification and R&D intensity dynamics», *Research Policy*, 39: 537-548.
- ANDREU, R.; CLAVER, E., y QUER, D. (2009), «Type of diversification and firm resources: New empirical evidence from the Spanish tourism industry», *International Journal of Tourism Research*, 11: 229-239.
- (2010), «Entry of Spanish tourism firms into new businesses», *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22: 7-23.
- BENITO, D.; GUERRAS-MARTÍN, L. A., y ZÚÑIGA-VICENTE, J. A. (2012), «Four decades of research on product diversification: A literature review», *Management Decision*, 50(2): 325-344.
- BERNARD, C.; FUENTELSAZ, L., y GÓMEZ, J. (2009), «El efecto del horizonte temporal en el resultado de las fusiones y adquisiciones: el caso de las cajas de ahorros españolas», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 18: 49-68.
- (2010), «The effect of mergers and acquisitions on productivity: An empirical application to Spanish banking», *Omega*, 38: 283-293.
- BROCKNER, J.; GROVER, S. L., y BLONDER, M. D. (1988), «Predictors of survivors' job involvement following layoffs: A field study», *Journal of Applied Psychology*, 73: 436-442.
- BROCKNER, J.; GROVER, S.; REED, T. F., y DEWITT, R. L. (1992), «Layoffs, job insecurity, and survivors' work effort: Evidence of an inverted-U relationship», *Academy of Management Journal*, 35: 413-425.
- BRUTON, G. D.; KEELS, J. K., y SHOOK, C. L. (1996), «Downsizing the firm: Answering the strategic questions», *Academy of Management Executive*, 10: 38-43.
- BUDROS, A. (1997), «The new capitalism and organizational rationality: The adoption of downsizing programs», 1979-1994. *Social Forces*, 76: 229-250.
- (1999), «A conceptual framework for analyzing why organizations downsize», *Organization Science*, 10: 69-84.
- CAMPA, J. M., y KEDIA, S. (2002), «Explaining the diversification discount», *The Journal of Finance*, 57: 1731-1762.
- CARBÓ, S., y HUMPHREY, D. B. (2003), «Predicted and actual costs from individual bank mergers», *Journal of Economics and Business*, 56: 137-157.
- CASCIO, W. F.; YOUNG, C. E., y MORRIS, J. R. (1997), «Financial consequences of employment-change decisions in major U.S. corporations», *Academy of Management Journal*, 40: 1175-1189.
- CASSIMAN, B.; COLOMBO, M.; GARRONE, P., y VEUGELERS, R. (2005), «The impact of M&A on the R&D process. An empirical analysis of the role of technological and market relatedness», *Research Policy*, 34: 195-200.
- CASTRO CASAL, C., y NEIRA FONTELA, E. (2007), «Transfer of socially complex knowledge in mergers and acquisitions», *Journal of Knowledge Management*, 11: 58-71.
- COLLIS, D. J., y MONTGOMERY, C. (2007), *Estrategia corporativa. Un enfoque basado en los recursos*, McGraw Hill, Madrid.
- CRESPI, R.; GARCÍA-CESTONA, M. A., y SALAS, V. (2004), «Governance mechanisms in Spanish banks. Does ownership matter?», *Journal of Banking and Finance*, 28: 2311-2330.
- CUESTA, R. A., y OREA, L. (2002), «Mergers and technical efficiency in Spanish saving banks: A stochastic distance function approach», *Journal of Banking and Finance*, 26: 2231-2247.
- DATTA, D. K.; GUTHRIE, J.; BASUIL, D., y PANDEY, A. (2010), «Causes and effects of employee downsizing: a review and Synthesis», *Journal of Management*, 36: 281-348.
- DE ANDRÉS ALONSO, P., y DE LA FUENTE HERRERO, G. (2004), «Opciones reales y diversificación corporativa: evidencia para el caso español», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 19: 33-54.
- DEL BRÍO, E.; MAIA-RAMIREZ, E. L., y DE MIGUEL, A. (2011), «Ownership structure and diversification in a scenario of weak shareholder protection», *Applied Economics*, 1-11.
- DOLZ DOLZ, C., e IBORRA JUAN, M. (2005), «La integración en las fusiones y adquisiciones. Una perspectiva basada en los recursos», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 24: 5-28.
- DOLZ DOLZ, C.; IBORRA JUAN, M., y ALDÁS MANZANO, J. (2009), «Las decisiones directivas de integración y la exploración de conocimiento en las estrategias de adquisición», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 18: 69-90.
- ESTEVE-PÉREZ S.; SANCHÍS-LLOPIS, A., y SANCHÍS-LLOPIS, J. A. (2010), «A competing risks analysis of firms' exit», *Empirical Evidence*, 38: 281-304.
- EVENETT, S. J. (2004), «The cross-border mergers and acquisitions wave of the late 1990s», en BALDWIN, R. E., y WINTERS, L. A. (eds.), *Challenges to globalization: Analysing the economics*, NBER, 411-430.
- GALÁN, J. I., y SÁNCHEZ-BUENO, M. J. (2006), «Influence of industry R&D intensity on corporate product diversification: Interaction effect of free cash flow», *Industrial and Corporate Change*, 15: 531-547.
- (2007), «Efecto de la diversificación en la intensidad en I+D: ¿Influye la composición del CA?», *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 27: 169-186.
- (2009a), «Strategy and structure in context: Universalism versus institutional effects», *Organization Studies*, 30: 609-627.
- (2009b), «The continuing validity of the strategy-structure nexus: New findings, 1993-2003», *Strategic Management Journal*, 30: 1234-1243.
- GALÁN, J. I.; SÁNCHEZ-BUENO, M. J., y ZÚÑIGA-VICENTE, J. A. (2005), «Strategic and organizational evolution of Spanish firms: Towards a holding network form?», *British Journal of Management*, 16: 279-292.
- GARCÍA-CANAL, E.; RIALP-CRIADO, A., y RIALP-CRIADO, J. (2008), «Unificación de las TIC y procesos de integración en las fusiones y adquisiciones horizontales», *Universia Business Review*, 19: 24-41.
- GÓMEZ-MEJÍA, L. R.; MAKRI, M., y LARRAZA KINTANA, M. (2010), «Diversification

| | | |
|---|--|---|
| <p>decisions in family-controlled firms», <i>Journal of Management Studies</i>, 47: 223-252.</p> <p>GRANT, R. M. (2004), <i>Dirección Estratégica</i>, 2.ª edición, Thomson-Cívitas, Madrid.</p> <p>GREENWOOD, R.; MAGÁN DÍAZ, A.; XIAO LI, S., y CÉSPEDES LORENTE, J. (2010), «The multiplicity of institutional logics and the heterogeneity of organizational responses», <i>Organization Science</i>, 21: 521-539.</p> <p>GRIFELL-TATJE, E., y LOVELL, C. A. K. (1996), «Deregulation and productivity decline: The case of Spanish saving banks», <i>European Economic Review</i>, 40: 1281-1303.</p> <p>KANG, J. K., y SHIVDASANI, A. (1997), «Corporate restructuring during performance declines in Japan», <i>Journal of Financial Economics</i>, 46: 29-65.</p> <p>KOCK, P. C., y GUILLÉN, M. (2001), «Strategy and Structure in developing countries: Business Groups as an evolutionary response to opportunities for unrelated diversification», <i>Industrial and Corporate Change</i> 10(1): 77-113.</p> <p>LINN, J., y ROZEFF, M. S. (1993), «Capital market behavior and operational announcements of layoffs, operation closings, and pay cuts», <i>Review of Quantitative Finance & Accounting</i>, 3: 29-45.</p> <p>LÓPEZ-DUARTE, C., y VIDAL-SUÁREZ, M. (2008), «Foreign direct investment through partial acquisitions hostage effect or conflicts enhancement», <i>Journal of Management and Governance</i>, 12: 287-308.</p> <p>LÓPEZ-DUARTE, C., y GARCÍA-CANAL, E. (2002), «The effect of firm and host country characteristics on the choice of entry mode: empirical evidence from Spanish firms», <i>Journal of Management and Governance</i>, 6: 153-168.</p> <p>MAGÁN DÍAZ, A., y CÉSPEDES LORENTE, J. (2007), «Difusión del <i>downsizing</i> en la empresa española. Análisis del modelo en dos etapas», <i>Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa</i>, 16: 55-72.</p> <p>MALDONADO NOVELO, M. O.; SUÁREZ GONZÁLEZ, I., y VICENTE LORENTE, J. D. (2009), «<i>Downsizing</i> y su efecto en los resultados en la gran empresa española», <i>Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa</i>, 18: 13-28.</p> <p>MARÍN, R., y ÁLVAREZ, I. (2009), «Technological effects of M&As in Spanish manufacturing», <i>Industrial and Corporate Change</i>, 18: 761-784.</p> <p>MARTÍN, J. D., y SAYRAK, A. (2003), «Corporate diversification and shareholder value: a survey of recent literature», <i>Journal of Corporate Finance</i>, 9: 37-57.</p> | <p>MARTÍNEZ-CAMPILLO, A., y FERNÁNDEZ-GAGO, R. (2008), «Impacto de la estrategia de diversificación en el resultado empresarial: ¿influye el estilo de comportamiento del CEO que diversifica?», <i>Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa</i>, 17: 111-132.</p> <p>MAYER, M., y WHITTINGTON, R. (2003), «Diversification in context: A cross-national and cross-temporal extension», <i>Strategic Management Journal</i>, 24: 773-781.</p> <p>MENÉNDEZ ALONSO, E. (2003), «Does diversification strategy matter in explaining capital structure? Some evidence from Spain», <i>Applied Financial Economics</i>, 13: 427-430.</p> <p>MENÉNDEZ ALONSO, E., y GÓMEZ ANSÓN, I. (2000), «La estrategia de diversificación empresarial: creación o destrucción de riqueza», <i>Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa</i>, 7: 383-400.</p> <p>MONTORO-SÁNCHEZ, M. A., y ORTIZ DE URBINA CRIADO, M. (2008), «Los recursos y capacidades ante la alternativa fusiones/adquisiciones versus cooperación», <i>Revista Española de Financiación y Contabilidad</i>, 37: 231-253.</p> <p>MUÑOZ BULLÓN, F., y SÁNCHEZ-BUENO, M. J. (2010), «Downsizing implementation and financial performance», <i>Management Decision</i>, 48: 1181-1197.</p> <p>— (2011), «Does downsizing improve organizational performance? An analysis of Spanish manufacturing firms», <i>International Journal of Human Resource Management</i>, 22: 2924-2945.</p> <p>— (2012), «Do family ties shape the performance consequences of diversification? Evidence from the European Union», <i>Journal of World Business</i>, 47: 469-477.</p> <p>ORTIZ DE URBINA CRIADO, M.; MONTORO-SÁNCHEZ, M. A., y GUERRAS-MARTÍN, L. A. (2009), «Fusiones/adquisiciones y acuerdos de cooperación en la Unión Europea durante el período 2000-2007», <i>Universia Business Review</i>, 2: 118-133.</p> <p>PABLO, A. (1994), «Determinants of acquisitions integration level: A decision making perspective», <i>Academy of Management Journal</i>, 37: 803-836.</p> <p>PALICH, L. E.; CARDINAL, L. B., y MILLER, C. C. (2000), «Curvilinearity in the diversification-performance linkage: An examination of over three decades of research», <i>Strategic Management Journal</i>, 21: 155-174.</p> <p>PETTIGREW, A. M. (2001), «Management Research after Modernism», <i>British Journal of Management</i>, 12: 61-70.</p> <p>RAMÍREZ ALESÓN, M. L., y ESPITIA ESCUER, M. A. (2000), «El impacto de la estrategia de diversificación de producto e internacional</p> | <p>sobre los resultados corporativos de las grandes empresas españolas», <i>Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa</i>, 5: 111-131.</p> <p>— (2002), «The impact of product diversification strategy on the corporate performance of large Spanish firms», <i>Spanish Economic Review</i>, 4: 119-137.</p> <p>RAYMOND, J. L. (1994), «Economías de escala y fusiones en el sector de cajas de ahorros», <i>PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA</i>, 58: 113-125.</p> <p>RODRÍGUEZ-DUARTE, A.; SANDULLI, F. D.; MINGUELA-RATA, B., y LÓPEZ-SÁNCHEZ, J. I. (2007), «The endogenous relationship between innovation and diversification, and the impact of technological resources on the form of diversification», <i>Research Policy</i>, 36: 652-664.</p> <p>RODRÍGUEZ-PÉREZ, G., y VAN HEMMEN, S. (2010), «Debt, diversification and earnings management», <i>Journal of Accounting and Public Policy</i>, 29: 138-159.</p> <p>RONDA-PUPO, G. A., y GUERRAS-MARTÍN, L. A. (2010), «Dynamics of the scientific community network within the Strategic Management Journal 1980-2009: the role of cooperation», <i>Scientometrics</i>, 85: 821-848.</p> <p>RUMELT, R. P.; SCHENDEL, D. E., y TEECE, D. J. (1994), <i>Fundamental Issues in Strategy</i>, Harvard Business School Press, Boston.</p> <p>SÁNCHEZ-BUENO, M. J., y SUÁREZ GONZÁLEZ, I. (2005), «Los procesos de reducción de plantilla en el ámbito español: motivos y modalidades utilizadas», <i>Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa</i>, 14: 81-96.</p> <p>— (2009), «Ajuste entre estrategias de diversificación y estructuras multidivisionales: efecto sobre el resultado», <i>Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa</i>, 18: 9-24.</p> <p>SÁNCHEZ-BUENO, M. J.; GALÁN ZAZO, J. I., y SUÁREZ GONZÁLEZ, I. (2006), «Evolución de la estrategia y la estructura de la gran empresa española: Análisis comparado con la evidencia europea», <i>Universia Business Review</i>, tercer trimestre: 22-35.</p> <p>SÁNCHEZ PEINADO, L., y MENGUZZATO BOULARD, M. (2006), «Un modelo simultáneo para las decisiones clave de la diversificación empresarial», <i>Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa</i>, 29: 161-192.</p> <p>— (2009), «Antecedents of entry mode choice when diversifying», <i>Industrial Marketing Management</i>, 38: 971-983.</p> <p>SANTALÓ, J., y BECERRA, M. (2008), «Competition from specialized firms and the diversification-performance linkage», <i>The Journal of Finance</i>, 63: 851-883.</p> |
|---|--|---|

| | | |
|---|--|---|
| <p>SAORIN-IBORRA, M. C. (2008), «Time pressure in acquisition negotiations: Its determinants and effects on parties' negotiation behaviour choice», <i>International Business Review</i>, 17: 285-309.</p> <p>SHLEIFER, A., y VISHNY (1991), «Takeovers in the 60's and the 80's: Evidence and implications», <i>Strategic Management Journal</i>, 12: 51-59.</p> | <p>VICENTE LORENTE, J. D., y SUÁREZ GONZÁLEZ, I. (2007), «Ownership traits and downsizing behavior: evidence for the largest Spanish firms 1990-1998», <i>Organization Studies</i>, 28: 1613-1638.</p> <p>VILLALONGA, B. (2000): <i>Diversification discount or premium? New evidence from BITS establishment-level data</i>, Documento de trabajo, Harvard Business School.</p> | <p>WHITTINGTON, R., y MAYER, M. (2000), <i>The European corporation: Strategy, structure and social science</i>, Oxford University Press, Oxford.</p> <p>WORRELL, D. L.; DAVIDSON, W. N., y SHARMA, V. M. (1991), «Layoff announcements and stockholder wealth», <i>Academy of Management Journal</i>, 43: 662-678.</p> |
|---|--|---|

ANEXO

CUADRO N.º A.1

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|--|---|---|---|
| <i>PANEL A. DETERMINANTES DE LA DIVERSIFICACIÓN</i> | | | |
| SÁNCHEZ y MENGUZZATO (2006) Universidad de Valencia | Analizar de forma simultánea las decisiones sobre el modo y el tipo de diversificación. | Muestra: 155 empresas de capital español que han emprendido algún proceso de diversificación (Directorio Dun & Bradstreet, 2002) Fuente: cuestionario <i>on line</i> Método: ecuaciones estructurales | El grado de diversificación modera la relación entre el tamaño y el tipo y modo de diversificación. La diferenciación del producto como barrera de entrada y el riesgo de represalias reduce el compromiso y control en el nuevo negocio. La experiencia en entradas previas potencia la diversificación hacia negocios menos relacionados. |
| ANDREU, CLAVER y QUER (2009) Universidad de Alicante | Verificar si la composición de los recursos de la empresa influye sobre la decisión de llevar a cabo uno u otro tipo de diversificación (relacionada o no relacionada). | Muestra: 80 empresas del sector turístico en 2005 (<i>Hospitality and Tourism Yearbook Hostelmarket</i> , 2004) Fuente: encuesta postal Método: regresión <i>logit</i> | Relación positiva entre recursos intangibles (I+D y publicidad) y diversificación relacionada. |
| <i>PANEL B. DIVERSIFICACIÓN Y RESULTADOS</i> | | | |
| RAMÍREZ y ESPITIA (2000) Universidad de Zaragoza | Analizar el efecto conjunto de la diversificación de producto e internacional sobre el resultado. | Muestra: 103 grandes empresas no financieras cotizantes Fuente: CNMV Método: análisis similar a contrastes de diferencias de medias. Regresiones mínimo cuadráticas ordinarias | La diversificación internacional crea más valor para la empresa que la diversificación de producto. Una diversificación de producto baja-moderada y una gran diversificación internacional crea más valor de mercado. |
| RAMÍREZ y ESPITIA (2002) Universidad de Zaragoza | Analizar la relación entre diversificación de producto y resultado. | Muestra: 103 empresas españolas no financieras cotizantes Fuentes: CNMV y Dun & Bradstreet Método: ANOVA | Las empresas con un nivel de diversificación muy bajo o muy alto tienen peor valor de mercado que aquellas con un nivel de diversificación moderado. |
| MENÉNDEZ y GÓMEZ (2000) Universidad de Oviedo | Analizar la influencia de la diversificación sobre el valor de la empresa. | Muestra: 64 empresas no financieras, cotizantes 1990-1994 Fuente: memorias anuales, CNMV, Bolsa de Madrid, Dun & Bradstreet Método: datos de panel | En general, la diversificación no influye sobre el valor de la empresa (sobre la rentabilidad económica y el valor de mercado). |
| DE ANDRÉS y DE LA FUENTE (2004) Universidad de Valladolid | Analizar la influencia de la diversificación empresarial en el proceso de generación y gestión de las opciones reales. | Muestra: 101 empresas cotizadas 1991-1997 Fuente: CNMV y Bolsa de Madrid Método: datos de panel | Relación positiva entre el valor de las opciones reales y el grado de diversificación. |
| MARTÍNEZ y FERNÁNDEZ (2008) | Analizar la relación diversificación-resultados. Examinar si dicha relación difiere sustancialmente en función del estilo de comportamiento del CEO que diversifica. | Muestra: 1.256 empresas españolas 1997-2001 (Dun & Bradstreet) Fuente: encuesta postal Método: método en dos etapas de Heckman | La diversificación contribuye a mejorar la rentabilidad empresarial. Cuanto más se aproxime el estilo de conducta del CEO al modelo del servidor respecto al del agente, mayor será el resultado empresarial. |

ANEXO

CUADRO N.º A.1 (continuación)

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|---|---|--|---|
| <i>PANEL C. EVOLUCIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN</i> | | | |
| GALÁN, SÁNCHEZ-BUENO y ZÚÑIGA (2005) Universidad de Salamanca y Universidad Rey Juan Carlos | Analizar la evolución estratégica y organizativa de las grandes corporaciones, en un nuevo contexto geográfico (España) y temporal (1991-2001). Ello permitirá conocer si han aparecido nuevas categorías estratégicas y organizativas. | Muestra: casos del Grupo Cortefiel y Grupo Zeltia durante 1991-2001 Fuente: cuestionario, entrevistas e información pública Método: estudio de casos | Grupo Zeltia: paso de una estrategia de diversificación no relacionada a una estrategia de negocio dominante. Grupo Cortefiel: paso de una estrategia de negocio dominante a una estrategia de diversificación relacionada. |
| SÁNCHEZ-BUENO, GALÁN y SUÁREZ (2006) Universidad de Salamanca | Ofrecer una visión de la evolución estratégica y organizativa que han experimentado los mayores grupos empresariales españoles en el período 1993-2003. | Muestra: 100 mayores empresas según <i>Actualidad Económica</i> Fuente: cuestionario, informes anuales y páginas web Método: análisis descriptivo | Durante el período 1993-2003 se observa una clara tendencia de los mayores grupos empresariales españoles hacia una mayor diversificación, especialmente hacia la de tipo relacionado. |
| GALÁN y SÁNCHEZ-BUENO (2009a) Universidad de Salamanca | Examinar la evolución de la estrategia y la estructura de las grandes corporaciones españolas en el período 1993-2003. ¿Prevalece el patrón universal o los factores culturales e institucionales? | Muestra: 100 mayores empresas según <i>Actualidad Económica</i> Fuente: cuestionario e información pública Método: análisis descriptivo | Adopción creciente de la estrategia de diversificación y abandono de la estrategia de negocio único en España. Se sigue el mismo modelo de desarrollo planteado por Chandler. |
| GALÁN y SÁNCHEZ-BUENO (2009b) Universidad de Salamanca | Analizar la secuencia temporal entre la estrategia corporativa y la estructura organizativa: ¿la diversificación conduce a la adopción de la estructura multidivisional y/o la divisionalización conduce a la adopción de la estrategia de diversificación? | Muestra: 100 mayores empresas según <i>Actualidad Económica</i> Fuente: cuestionario e información pública Método: pruebas no paramétricas | La estrategia afecta a la estructura y la estructura afecta a la estrategia. Además, la primera relación es más fuerte que la segunda. |
| SÁNCHEZ-BUENO y SUÁREZ (2009) Universidad de Salamanca | Examinar la coherencia entre la estrategia corporativa y la estructura organizativa y su efecto sobre los resultados empresariales. | Muestra: 100 mayores empresas según <i>Actualidad Económica</i> Fuente: cuestionario y memorias anuales Método: análisis del perfil ideal | La falta de coherencia entre estructura y estrategia conduce a una peor rentabilidad sólo en el caso de la estrategia de «diversificación basada en el conocimiento». |
| ANDREU, CLAVER y QUER (2010) Universidad de Alicante | Analizar el modo de entrada dentro de nuevas áreas de negocio realizado por las empresas turísticas españolas en sus procesos de diversificación (centrado en la perspectiva basada en los recursos). | Muestra: 80 empresas españolas del sector turístico (<i>Hospitality and Tourism Yearbook Hostelmarket</i> 2004) Fuente: encuesta postal Método: regresión <i>logit</i> multinomial. T student | No existe asociación entre el grado de relación de los nuevos negocios y el modo de entrada elegido. La coherencia entre el tipo de diversificación y el modo de entrada tiene un impacto positivo en la rentabilidad. |
| <i>PANEL D. RELACIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN CON OTRAS VARIABLES</i> | | | |
| RODRÍGUEZ-DUARTE, SANDULLI, MINGUELA-RATA y LÓPEZ-SÁNCHEZ (2007) Universidad Complutense de Madrid | Confirmar la endogeneidad de la relación entre recursos tecnológicos de la empresa y la dirección de su diversificación. Analizar la influencia de la innovación sobre la elección del modelo de entrada de la diversificación. | Muestra: 983 empresas industriales españolas Fuente: base de datos INFOTEL, SABI, INE y la Oficina de Patentes Europea Método: <i>probit</i> con variables instrumentales | La innovación conduce a la diversificación, pero no a la inversa: las empresas tienden a entrar en industrias en las cuales sus recursos tecnológicos pueden ser aplicados. Los activos de conocimiento no están relacionados con el modo de entrada de la diversificación. |

ANEXO

CUADRO N.º A.1 (continuación)

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|--|---|--|---|
| <i>PANEL D. RELACIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN CON OTRAS VARIABLES (continuación)</i> | | | |
| ALONSO-BORREGO y FORCADELL (2010) Universidad Carlos III de Madrid y Universidad Rey Juan Carlos | Analizar la relación dinámica y bidireccional entre la intensidad en I+D y la diversificación corporativa en un contexto de crecimiento orgánico o interno. Desde un punto de vista empírico se consideran diferentes fuentes de endogeneidad. | Muestra: 513 empresas manufactureras operando en, al menos, dos mercados y con un alcance geográfico nacional o más amplio Fuente: ESEE Método: modelos de panel de datos dinámicos | Efecto lineal positivo de la intensidad en I+D sobre la diversificación relacionada. Efecto en forma de U invertida de la diversificación relacionada sobre la intensidad en I+D. La diversificación no relacionada no tiene efecto significativo sobre la intensidad en I+D. |
| MENÉNDEZ ALONSO (2003) Universidad de Oviedo | Estudiar el efecto de la estrategia de diversificación sobre la estructura de capital. | Muestra: 480 empresas industriales españolas entre 1991-1994 Fuente: ESEE Método: datos de panel | No hay relación entre la estructura de capital (ratios de deuda) y el grado de diversificación de producto. |
| RODRÍGUEZ-PÉREZ y VAN HEMMEN (2010) Universidad Autónoma de Barcelona | Exploración de la relación entre deuda, diversificación y <i>Discretionary accruals</i> (DAC) como una <i>proxy</i> de las ganancias de la dirección. | Muestra: 216 empresas multi-sectorial Fuente: CNMV Método: datos de panel | Para empresas menos diversificadas, la deuda reduce la DAC, mientras que en empresas más diversificadas, el impacto de la deuda es positivo. |
| DEL BRÍO, MAIA-RAMIREZ y DE MIGUEL (2011) Universidad de Salamanca | Examinar la influencia de la concentración de la propiedad y de la propiedad interna sobre las estrategias corporativas para la diversificación, dentro de un escenario caracterizado por una pobre protección de los intereses de los accionistas. | Muestra: panel completo de 50 empresas que cotizan en el Mercado Continuo español Fuente: COMPUSTAT y CNMV Método: estimador de datos de panel método generalizado de momentos (GMM) | Relación cuadrática (en forma de U) entre la diversificación y la concentración de la propiedad. Las empresas con mejor gobierno se diversifican menos. Relación negativa entre la deuda y la diversificación. Relación cúbica entre la propiedad interna y la diversificación. |
| <i>PANEL E. EVOLUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE FUSIONES Y ADQUISICIONES</i> | | | |
| ORTIZ DE URBINA, MONTORO y GUERRAS (2009) Universidad Rey Juan Carlos y Universidad Complutense de Madrid | Análisis de las características y evolución de las F/A y de los acuerdos de cooperación realizados en general en la UE entre 2000 y 2007. Se estudia el caso español. | Muestra: F/A y acuerdos de cooperación realizados entre 2000 y 2007 en la UE de los 15 Fuente: SDC Platinum Método: análisis descriptivo | Similitud del caso español con el europeo (máximo de actividad en 2000 con reducciones hasta 2004 y crecimiento nuevamente). Son frecuentes en los sectores financiero, manufacturero y de servicios generales. Predomina la adquisición sobre la fusión y sólo un 28,6 por 100 son modos de entrada en los procesos de internacionalización. |
| <i>PANEL F. ELECCIÓN DEL MÉTODO DE ENTRADA: F/A VERSUS ALIANZAS</i> | | | |
| LÓPEZ-DUARTE y GARCÍA-CANAL (2002) Universidad de Oviedo | Análisis de la influencia de características de la empresa y el mercado extranjero en la elección del modo de entrada (<i>greenfield/adquisiciones/joint ventures</i>) de la expansión internacional. | Muestra: 315 operaciones de IDE de empresas españolas entre 1988 y 1996 Fuente: <i>Expansión</i> y dpto. de Comercio Exterior del Ministerio de Economía Método: modelo <i>logit</i> multinomial | En países como España, las empresas eligen los modos de entrada que no sólo les permiten explotar sus competencias si no que también les abren la posibilidad de adquirir nuevos recursos para mejorar su competitividad. |

ANEXO

CUADRO N.º A.1 (continuación)

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|---|--|---|---|
| <i>PANEL F. ELECCIÓN DEL MÉTODO DE ENTRADA: F/A VERSUS ALIANZAS (continuación)</i> | | | |
| LÓPEZ-DUARTE y VIDAL-SUÁREZ (2008) Universidad de Oviedo | Analizar los resultados asociados con diferentes modos de entrada en la expansión internacional (<i>joint venture</i> /adquisiciones/adquisiciones parciales) y el efecto en cada uno de ellos de la experiencia de la empresa en mercados extranjeros. | Muestra: IDE de empresas españolas cotizadas Fuentes: CNMV, BARATZ, prensa especializada, DataStream Método: regresión lineal | Se confirma la importancia de la experiencia acumulada como factor condicionante de los costes inherentes a cada modo de entrada. |
| MONTORO y ORTIZ DE URBINA (2008) Universidad Complutense de Madrid y Universidad Rey Juan Carlos | Análisis del papel de los activos o recursos estratégicos (tanto los poseídos por las empresas como los que se pretenden adquirir) en la elección entre adquisiciones y las empresas conjuntas como métodos de crecimiento. | Muestra: 438 operaciones de crecimiento (359 adquisiciones y 79 empresas conjuntas) de empresas españolas en 2000-2004 Fuente: Zaphyr de Bureau Van Dijk Método: modelos <i>logit</i> | Se confirma la relevancia de los activos intangibles y la experiencia previa en las adquisiciones. Asimismo, éstas son más probables cuando el objetivo es acceder a recursos similares frente a la adquisición de recursos complementarios. |
| SÁNCHEZ y MENGUZZATO (2009) Universidad de Valencia | Análisis de los factores que influyen en el modo de entrada (crecimiento interno/adquisiciones/acuerdos) en la diversificación empresarial. | Muestra: 272 decisiones de entrada en nuevos negocios a nivel nacional realizadas por 155 empresas españolas Fuente: cuestionario postal Método: regresión logística multinomial | Relación en forma de U invertida entre la cooperación y el grado de diversificación. Prevalencia de cooperación frente al crecimiento interno para la diversificación no relacionada. Preferencia del crecimiento interno para la diversificación relacionada. |
| <i>PANEL G. ANTECEDENTES DE LAS F/A</i> | | | |
| ALCALDE y ESPITIA (2003) Universidad de Zaragoza | Análisis de las características definitorias de las empresas que han sido objeto de una toma de control. | Muestra: 69 empresas no financieras que fueron objeto de una toma de control en España entre 1991 y 1997 y una muestra similar de control Fuente: CNMV Método: análisis <i>logit</i> | Los motivos de disciplina directiva y especulativos son poco relevantes en el caso español. Las empresas con mayor desequilibrio entre recursos y oportunidades de crecimiento, las de menor tamaño, más concentración de su propiedad y menor propiedad en manos de los directivos tienen más probabilidad de ser objeto de una toma de control. |
| ESTEVE, SANCHÍS-LLOPIS y SANCHÍS (2010) Universidad de Valencia | Analizar las F/A como una forma de abandono del mercado y examinar sus determinantes en comparación con otras estrategias de salida como la quiebra o liquidación. | Muestra: panel correspondiente a 2.998 empresas industriales españolas Fuente: ESEE Método: modelo de supervivencia | El riesgo de ser objeto de una adquisición es mayor para las empresas de más edad, y mayor tamaño y productividad. |
| <i>PANEL H. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LAS F/A</i> | | | |
| DOLZ e IBORRA (2005) Universidad de Valencia | Análisis de los procesos de integración en las adquisiciones, mediante la definición de distintas tipologías con base en el tipo y nivel de integración y los recursos y capacidades que inciden en la elección de uno y otro. | Muestra: 99 adquisiciones de empresas españolas entre 1992 y 1999 Fuente: cuestionario postal Método: análisis de correlaciones y ANOVA | Los recursos y capacidades pretendidos condicionan el tipo de integración. Las adquisiciones simbióticas (en las que no predomina la visión de la absorbente) parecen ser más complejas y problemáticas para el clima, comunicación y conflicto organizativo. |

ANEXO

CUADRO N.º A.1 (continuación)

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|---|--|---|---|
| <i>PANEL H. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LAS F/A (continuación)</i> | | | |
| CASTRO CASAL y NEIRA-FONTELA (2007) Universidad de Santiago de Compostela | Análisis de los factores que condicionan la transferencia de conocimientos en las operaciones de F/A. | Muestra: 55 F/A multisectoriales entre empresas españolas entre 1995 y 2000 Fuente: cuestionario postal Método: regresión lineal | La transferencia de conocimiento es mayor cuanto más compleja sea socialmente su naturaleza, mayor la base de conocimientos de la empresa adquirente, y frecuente y rica la comunicación entre las direcciones de las empresas integradas. |
| GARCÍA-CANAL, RIALP-CRIADO y RIALP-CRIADO (2008) Universidad de Oviedo y Universidad Autónoma de Barcelona | Estudio del papel de las TIC en los procesos de integración en las adquisiciones horizontales. | Muestra: estudio en profundidad de cuatro casos de empresas españolas Método: estudios de casos | Se concluye que acelerar la fusión de las plataformas TIC no es siempre deseable, puede ser incluso negativo cuando la empresa adquirida es grande y con reciente la implantación de TIC. |
| SAORÍN-IBORRA (2008) Universidad de Valencia | Análisis de los procesos de negociación en las adquisiciones y de los determinantes y efectos de la presión del tiempo en ellos. | Muestra: tres casos de negociación de adquisiciones que afectan, al menos, a una empresa española Método: estudio de casos | La presión del tiempo reduce la probabilidad de elegir un comportamiento integrativo en la negociación. |
| DOLZ, IBORRA y ALDÁS (2009) Universidad de Valencia | Examinar los determinantes de la exploración del conocimiento en los procesos de integración de las F/A y su efecto en la creación de valor. | Muestra: 45 adquisiciones realizadas en España entre 2000 y 2006 Fuente: cuestionario postal Método: análisis de ecuaciones estructurales (PLS) | La exploración del conocimiento crea valor en las adquisiciones. El nivel de autonomía y de socialización entre los equipos directivos de la empresa adquirente y adquirida potencia la exploración de conocimiento, y más cuanto más tácito y socialmente complejo es el conocimiento. |
| <i>PANEL I. CONSECUENCIAS DE LAS F/A EN LA INNOVACIÓN</i> | | | |
| MARÍN y ÁLVAREZ (2009) Universidad Europea de Madrid y Universidad Complutense de Madrid | Análisis de las consecuencias de las F/A en diversos indicadores tecnológicos (inversión en I+D, patentes registradas e innovaciones de producto) de las empresas españolas objeto de adquisición en los noventa. | Muestra: 167 adquisiciones llevadas a cabo en España en empresas industriales entre 1991 y 2002 Fuente: ESEE Método: análisis discriminante y GMM | Las F/A llevadas a cabo por empresas extranjeras afectan negativamente a la actividad innovadora de las empresas aunque estos resultados son moderados por el tipo de sector (más o menos intensivo en I+D). |
| <i>PANEL J. CONSECUENCIAS DE LAS F/A EN LOS RESULTADOS</i> | | | |
| CRESPI, GARCÍA-CESTONA y SALAS (2004) Universidad Illes Balears, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad de Zaragoza | Análisis de diferentes mecanismos de gobierno (y entre ellos, las F/A) en el sector bancario español y su diferente efectividad en función del tipo de propiedad (bancos filiales de un banco extranjeros/bancos comerciales independientes/cajas de ahorros). | Muestra: empresas dentro del sector bancario español entre 1986 y 2000 Fuente: Anuarios de AEB y CECA Método: <i>logit</i> multinomial | La prevalencia de las F/A en el sector bancario español es menor que en EE.UU. Las cajas de ahorros son más proclives a las F/A que otras instituciones. Las F/A son más probables en caso de ineficiencias de la gestión y bajos resultados. |

ANEXO

CUADRO N.º A.1 (continuación)

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|--|--|---|---|
| PANEL J. CONSECUENCIAS DE LAS F/A EN LOS RESULTADOS (continuación) | | | |
| BERNARD, FUENTELSAZ y GÓMEZ VILLASCUERNA (2009, 2010) Universidad de Zaragoza | Analizar los resultados de las F/A en las cajas de ahorros españolas en los noventa. Se trata de demostrar la importancia del horizonte temporal y del indicador elegido (productividad o resultados) a la hora de evaluar el éxito de estas operaciones. | Muestra: panel con 1.062 observaciones correspondientes a las cajas de ahorros que operaban en España entre 1986 y 2004. 17 operaciones de F/A producidas en este período Fuente: CECA Método: datos de panel | Recomendación de utilizar muestras longitudinales prolongadas (hasta 10 años) para una correcta evaluación del resultado de las F/A. Un tercio de las cajas analizadas mejoran su productividad y sus resultados, pero en otros casos sólo se mejora en uno de los indicadores, y en cinco casos no mejora en ninguno. |
| PANEL K. ANTECEDENTES DEL DOWNSIZING | | | |
| SÁNCHEZ-BUENO y SUÁREZ GONZÁLEZ (2005) Universidad Carlos III de Madrid y Universidad de Salamanca | —Exploración de la evolución temporal del <i>downsizing</i> en España. —Rasgos distintivos del <i>downsizer</i> . —Motivos y modalidades de llevar a cabo <i>downsizing</i> . —Influencia de los factores anteriores en magnitud de la reducción. | Muestra: 354 anuncios de <i>downsizing</i> Fuente: BARATZ, Duns & Bradstreet, periódicos Método: contraste de medias, ANOVA, tablas de contingencia | El <i>downsizing</i> es un fenómeno relevante en España. Predominio del <i>downsizing</i> en grandes empresas, filiales de multinacionales y el sector industrial. La causa más frecuente es atravesar una situación de crisis. El despido es la fórmula más frecuente. |
| MAGÁN DÍAZ y CÉSPEDES LORENTE (2007) Universidad de Almería | Propuesta teórica y contraste de un modelo explicativo del <i>downsizing</i> que incorpora factores tecno-económicos y factores derivados de la perspectiva neoinstitucional como antecedentes del <i>downsizing</i> en el contexto español. | Muestra: 940 empresas extraídas diferenciando dos etapas: 1994-1997 y 1998-2000 Fuente: ESEE Método: panel <i>logit</i> con efectos aleatorios | Los antecedentes del <i>downsizing</i> derivados de la perspectiva económica e institucional son factores determinantes y concurrentes del <i>downsizing</i> en el caso español. Los factores citados operan de manera contemporánea y no secuencial. |
| VICENTE LORENTE y SUÁREZ GONZÁLEZ (2007) Universidad de Salamanca | Análisis y detección de los antecedentes del <i>downsizing</i> en la gran empresa española. | Muestra: 425 empresas incluidas en el censo de las 500 mayores empresas por volumen de facturación (1989-1998) Fuente: Fomento de la Producción Método: panel <i>probit</i> con efectos aleatorios | Las empresas cotizadas en Bolsa y la participación significativa de capital extranjero en la propiedad son factores positivamente asociados a la realización de <i>downsizing</i> , al igual que empresas públicas en proceso de privatización. |
| GREENWOOD, MAGÁN DÍAZ, XIAO LI y CÉSPEDES LORENTE (2010) University of Alberta, York University y Universidad de Almería | Detectar y evaluar el impacto de distintas lógicas («mercado», «descentralización gubernamental», «familia») subyacentes a las decisiones de <i>downsizing</i> de las empresas españolas. | Muestra: panel de empresas incluidas en la ESEE (1994-2000) Fuente: ESEE Método: panel <i>probit</i> con efectos aleatorios | 12 hipótesis acerca del impacto negativo sobre la tendencia al <i>downsizing</i> en función de los siguientes factores y de sus interacciones: a) Resultados; b) Concentración geográfica de las filiales; c) Carácter regionalista-nacionalista del gobierno local; d) apoyo gubernamental al desarrollo industrial; e) intensidad en mano de obra de la industria; f) Tamaño de la empresa, y g) Control o carácter familiar. Se confirman como inhibidores del <i>downsizing</i> los siguientes factores y/o interacciones a); b); b) y c); b), c) y d); c) y f); c), d) y f); g); g) y f); g) y c); g) y d). |

ANEXO

CUADRO N.º A.1 (continuación)

TRABAJOS RECIENTES PUBLICADOS EN REVISTAS INDEXADAS SOBRE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

| Autores | Objetivo | Metodología | Resultados y conclusiones |
|--|---|---|--|
| <i>PANEL K. ANTECEDENTES DEL DOWNSIZING (continuación)</i> | | | |
| VICENTE LORENTE y ZÚÑIGA VICENTE (en prensa) Universidad de Salamanca y Universidad Rey Juan Carlos | Analizar el efecto del tipo de innovación (proceso <i>versus</i> producto) sobre la probabilidad de <i>downsizing</i> . | Muestra: 2.366 empresas de la ESEE (1990-2006) con un total de 15.004 casos Fuente: ESEE Método: panel <i>probit</i> con efectos aleatorios | Las innovaciones de proceso asociadas con la adquisición de nuevo equipamiento reducen la probabilidad de <i>downsizing</i> . Esta probabilidad aumenta cuando innovación de proceso se asocia a la adopción de nuevos métodos. Las innovaciones de producto hacen menos probable el <i>downsizing</i> . |
| <i>PANEL L. CONSECUENCIAS/EFFECTOS DEL DOWNSIZING</i> | | | |
| MALDONADO, SUÁREZ GONZÁLEZ y VICENTE LORENTE (2007) Universidad de Salamanca | Análisis de la evolución del <i>dowsizing</i> según la estructura de propiedad de la empresa y análisis del impacto del <i>downsizing</i> sobre los resultados económico-financieros de la gran empresa española. | Muestra: 584 empresas en el período 1990-2005 con 3.299 casos Fuente: Fomento de la producción y otras Método: datos de panel | Mayor tendencia al <i>downsizing</i> en las fases recesivas. Las empresas con capital extranjero y las cotizadas son más proclives al <i>downsizing</i> . Se observa una relación negativa o no significativa entre el <i>downsizing</i> y los resultados. |
| MUÑOZ-BULLÓN y SÁNCHEZ-BUENO (2010) Universidad Carlos III de Madrid | Determinar si el modo de implementación de las decisiones de <i>downsizing</i> tienen o no impacto en los resultados de la empresa. | Muestra: 709 anuncios de <i>downsizing</i> en periódicos españoles (1995-2001) Fuente: BARATZ, SABI Método: regresión lineal | Efecto negativo del <i>downsizing</i> sobre el ROA del año posterior al ajuste. No existe relación significativa con otros indicadores de resultados. Los incentivos al abandono voluntario no mejoran el resultado. |
| MUÑOZ-BULLÓN y SÁNCHEZ-BUENO (2011) Universidad Carlos III de Madrid | Determinar si la reducción sustancial de la plantilla afecta positivamente a los resultados. | Muestra: multisectorial de 2.053 empresas Fuente: ESEE Método: regresión lineal | No se observa un impacto positivo de la reducción de plantilla en los resultados de la empresa. |

Fuente: Elaboración propia.