

**OPORTUNISMO Y SISTEMAS DE GESTIÓN  
MEDIOAMBIENTAL: LAS CERTIFICACIONES COMO  
CORTINA DE HUMO ANTE LOS GRUPOS DE INTERÉS**

**DR. GUSTAVO LANNELONGUE NIETO  
DR. JAVIER GONZÁLEZ BENITO**

**FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS**  
DOCUMENTO DE TRABAJO  
Nº 702/2012

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISSN: 1988-8767

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.  
Las opiniones son responsabilidad de los autores.

# OPORTUNISMO Y SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL: LAS CERTIFICACIONES COMO CORTINA DE HUMO ANTE LOS GRUPOS DE INTERÉS

Dr. Gustavo Lannelongue Nieto\*  
Dr. Javier González Benito

## Resumen:

El propósito de este artículo es explicar cómo la implantación de sistemas de gestión medioambiental (SGMA) condiciona el comportamiento de las empresas antes las presiones medioambientales de sus grupos de interés. Así, este trabajo muestra cómo esta certificación es también un mecanismo que las empresas utilizan para discriminar entre grupos de interés, permitiéndoles reaccionar sólo ante la presión de algunos de ellos. Específicamente, los análisis realizados sobre una muestra de 3748 plantas revelan que la implantación de un SGMA responde a una mayor presión de los grupos de interés, pero una vez certificado dicho sistema, las actuaciones medioambientales de la empresa responden fundamentalmente a la presión de los grupos de interés primarios internos, ignorándose la presiones de grupos de interés externos primarios, secundarios y reguladores. Teóricamente estos resultados vienen explicados por el comportamiento oportunista derivado de la certificación, por ser ésta, en sí misma, una información imperfecta.

**Keywords:** grupos de interés, oportunismo, desajuste medioambiental, sistemas de gestión ambiental, ISO 14001, EMAS.

**JEL classification:** M10, M14.

## Información de contacto:

\*Dr. Gustavo Lannelongue Nieto; Facultad de Economía y Empresa. Campus Miguel de Unamuno. 37007 Salamanca ;lannelongue@usal.es ; Tél. 923294400 ext. 3524

**Agradecimientos:** Este trabajo forma parte del proyecto de investigación ECO2010-21078 financiado por el Gobierno de España.

## 1. Introducción

La sensibilización generalizada en las últimas décadas por el impacto de la actividad económica en el medio ambiente ha provocado un endurecimiento del marco regulador, así como una mayor vigilancia de las actividades de las empresas por parte de los diversos grupos de interés. Esta presión, cada vez más notable, ha sido vista como una oportunidad de mercado por algunos directivos, lo cual ha desencadenado profundos cambios en la gestión y la estrategia de las empresas. La teoría de los grupos de interés (Freeman, 1984) aborda el alineamiento de los objetivos de la empresa con los de sus grupos de interés. Su aplicación en el ámbito medioambiental lleva a una de las cuestiones que más atención ha suscitado en los últimos años: identificar a aquellos grupos de interés que influyen en el comportamiento ambiental de la empresa (Henriques y Sadorsky, 1999; Buysse y Verbeke, 2003; Murillo-Luna et al, 2008).

La gestión ambiental abarca múltiples partes de la empresa y puede estar más o menos desarrollada, pudiendo ser sólo una ocupación subsidiaria, basada únicamente en la aplicación mínima de algunas acciones correctoras o, por el contrario, llegar a integrarse en la estructura organizativa a través de la implantación de un Sistema de Gestión Medioambiental (SGMA) que puede estar certificado por terceras empresas. El SGMA se han entendido como la plataforma necesaria para lanzar estrategias medioambientales proactivas y, de ahí que numerosos trabajos se hayan centrado en analizar el efecto de su implantación y certificación sobre el resultado ambiental de la empresa. Sin embargo, los resultados han sido poco concluyentes (Darnall y Sides, 2008), quizás porque normas como la ISO 14001 o el reglamento EMAS, en los que se basan gran parte de estos sistemas de gestión, no son estándares de resultados y, por lo tanto, no garantizan que la empresa certificada alcance un determinado resultado ambiental. La certificación únicamente asegura que en esa organización se han puesto en marcha un determinado número de procesos que ayudan a la empresa a gestionar sus impactos ambientales, sin garantizar que dichos procesos hayan llevado a un mejor desempeño ambiental. No obstante, los mercados sí que tienden a interpretar esta

certificación como una señal de que la organización ha realizado un esfuerzo en materia ambiental.

Es precisamente esa capacidad señalizadora de la certificación de un SGMA lo que nos lleva a pensar que el interés por adoptar esta iniciativa puede no estar sólo en mejorar el comportamiento ambiental de la empresa, sino en dar respuesta a la presión de los grupos de interés. Así, la implantación y certificación del sistema se convierte en una estrategia para mitigar la presión de algunos de estos grupos. Es decir, en lugar de interpretar la certificación de un SGMA como una iniciativa proactiva y, por lo tanto, estudiar su papel como antecedente o detonante de los esfuerzos medioambientales de la empresa, es posible también entender la implantación de un SGMA como una iniciativa reactiva que responde a la presión de los distintos grupos de interés y que permite discriminar entre ellos. El objetivo fundamental de este trabajo consiste en analizar la validez de este segundo enfoque.

Para desarrollar este objetivo, nos planteamos responder dos preguntas. La primera, ¿tratan las empresas de complacer a sus grupos de interés implantando y certificando un SGMA? En este trabajo argumentamos que las empresas que se deciden a implantar y certificar un SGMA son las que perciben una mayor presión medioambiental por parte de sus grupos de interés. La segunda pregunta, ¿cambia la percepción de la presión de los grupos de interés una vez que la empresa implanta y certifica su SGMA? A este respecto, sostenemos que una vez que la empresa certifica su SGMA, pierden importancia algunos grupos de interés. A partir de entonces, los esfuerzos por reducir el impacto medioambiental están condicionados fundamentalmente a aquellos grupos de interés categorizados en la literatura como primarios e internos.

Dar respuesta a estas preguntas nos permite profundizar en el estudio académico de las relaciones entre los grupos de interés y el comportamiento ambiental de la empresa. Por un lado, nos permite contribuir al debate sobre el uso oportunista de los SGMA y sobre el papel que realmente desempeñan en la gestión medioambiental. Por otra parte, los resultados de este trabajo

resultan de utilidad a los organismos reguladores a la hora de definir y valorar las cada vez más frecuentes políticas públicas destinadas a promocionar la implantación de SGMA's por parte de las empresas. Finalmente, los resultados también pueden ayudar a los profesionales a identificar otras consecuencias de sus SGMA's que van más allá del efecto directo sobre el impacto medioambiental.

Para responder a las preguntas anteriormente planteadas, el artículo se estructura en cuatro secciones adicionales. En la segunda sección, se analiza la literatura sobre grupos de interés, sistemas de gestión ambiental y oportunismo de empresas certificadas, y se argumentan dos hipótesis que ofrecen respuesta a las cuestiones planteadas. En la tercera sección, se explica la metodología empírica utilizada para contrastar ambas hipótesis. En la cuarta sección se describen los resultados obtenidos. En la quinta se inicia una discusión sobre las implicaciones de los resultados obtenidos, para terminar, en la sexta sección, con las principales conclusiones del trabajo.

## **2. Revisión de la literatura**

### *2.1 Demandas medioambientales de los grupos de interés*

Los grupos de interés son individuos o colectivos que afectan el resultado de la empresa o se ven afectados por las acciones que ésta toma (Freeman, 1984). Uno de los aspectos que ha tratado la teoría de grupos de interés (Stakeholder Theory) es tratar de identificar quien constituye realmente un grupo de interés y quien no (Phillips y Reichart, 1998). Medioambientalmente, se han identificado distintos colectivos cuya presión es percibida de alguna forma por la empresa (Clarksón, 1995; Henriques y Sadorsky, 1999; Buysse y Verbeke, 2003). Retomando la clasificación de Buysse y Verbeke (2003) podemos distinguir entre los grupos de interés que regulan la legislación y marcan normas de obligatorio cumplimiento (p.e. autoridades públicas o asociaciones industriales); los que mayor influencia tienen en las acciones de la empresa, llamados primarios porque intervienen de alguna forma en su cadena de valor (Freeman, 1984) desde el interior de la misma (p.e. accionistas o sindicatos) o desde fuera

(p.e. compradores o proveedores); y, finalmente, los que tienen un efecto menor en las acciones de la empresa, denominados secundarios (p.e. organizaciones ambientales o vecinos).

Estudios previos han demostrado que las empresas utilizan diferentes estrategias para corresponder a los grupos de interés (Jawahar y MacLaughlin, 2001; Mitchell et al, 1997). En términos de responsabilidad social corporativa, los grupos de interés demandan a las empresas integridad, respeto, normas, transparencia y contabilización (Waddock et al., 2002). Medioambientalmente, las empresas responden a esas necesidades de sus grupos de interés adaptando sus prácticas ambientales (Murillo-Luna et al., 2008) lo que les llevará a la postre a una mejor gestión ambiental.

Cada grupo de interés puede tener un punto de vista particular sobre qué debe hacer la empresa. Aunque algunos trabajos asumen que las empresas responden de forma similar a todas las presiones de los grupos de interés (Murillo-Luna et al., 2008), la literatura se ha esforzado en tratar de asociar un comportamiento específico de la empresas para cada presión de los grupos de interés (Henriques y Sadorksy, 1999; Buysse y Verbeke, 2003). Este enfoque del problema ayuda a obtener una visión más precisa del comportamiento ambiental de la empresa en relación a sus grupos de interés. En resumen, es asumido por la literatura que un pobre desempeño ambiental puede dañar la relación entre la empresa y sus grupos de interés y por lo tanto ésta podría verse afectada negativamente (Buysse y Verbeke, 2003).

## *2.2. El papel de los grupos de interés en la implantación y certificación de un SGMA*

La literatura ha logrado mostrar perfiles estratégicos en materia medioambiental utilizando distintas variables: la sensibilidad del mercado y el riesgo de las actividades de la empresa (Steger, 1990), la formalización de sus acciones medioambientales (Del Brío y Junquera, 1999), o la proactividad medioambiental; esta última en función del cumplimiento legislativo, la incorporación de tecnología u otras innovaciones, o la orientación estratégica (p.e. Van Wassenhove y Corbett, 1991; Roome, 1992; Azzone et al., 1997).

Desde entonces, la *proactividad medioambiental* se ha instaurado como una variable continua que permite ir diferenciando a unas organizaciones de otras en función de “la habilidad de la empresa para una gestión ambiental avanzada que consista en una previsión voluntaria de sus impactos ambientales” (Sharma y Vredenburg, 1998). Esa proactividad en el campo medioambiental ha sido reutilizada ampliamente en la literatura para explicar el comportamiento de las empresas y, desde el enfoque de recursos y capacidades, se ha definido como una capacidad dinámica de la empresa (Aragón Correa y Sharma, 2003).

En cualquier caso, las medidas de control de la polución suponen un coste para la empresa, pero también una creación de valor si son actos apreciados por sus grupos de interés. Para las empresas que operan en un marco regulador estricto como el de los países desarrollados, la aplicación de distintas medidas de carácter ambiental es, en la mayoría de los casos forzosa. El interés para estas empresas se centra en coordinar de la mejor forma posible esas actividades de tal forma que puedan ser percibidas por sus grupos de interés como una creación de valor en su gestión ambiental. De acuerdo con Del Brío y Junquera (1999) eso puede conseguirse con la formalización de sus acciones medioambientales (a través, por ejemplo, de sistemas de gestión).

La teoría de grupos de interés sostiene que mantener unas malas relaciones con los grupos de interés perjudica a la empresa. Uno de los motivos que puede empeorar esas relaciones es tener un bajo desempeño ambiental (Buysse y Verbeke, 2003). Por lo tanto, parece razonable que las empresas reaccionen a la presión de los grupos de interés mejorando su gestión ambiental (Henriques y Sardosky, 1999; Delmas, 2001). La forma más común de mejorar su gestión es integrando las prácticas ambientales en un SGMA. La norma ISO 14001 es la más popular y el número de empresas con un SGMA basado en esa norma sigue creciendo a pesar de la coyuntura económica actual (ISO, 2009). Esta norma permite, además, certificar el sistema mediante un proceso de verificación de una tercera empresa, reduciendo así la asimetría de información entre la empresa que implanta el sistema y sus grupos de interés. Podemos argumentar que las distintas estrategias ambientales de las



empresas se materializan en tres perfiles en función del grado de formalización de las acciones medioambientales practicadas: las que no tienen un SGMA implantado, las que tienen un SGMA implantado y las que además han certificado ese SGMA bajo una norma reconocida. Al implantar un SGMA, la empresa asume ciertas reglas de comportamiento. Luego, al certificarlo, demuestra que esas reglas son inamovibles, lo que las convierte en un “compromiso creíble” frente a sus grupos de interés (North y Weingest, 1989). El nivel de exigencia de la norma sirve como proxy de la señal y afecta a los beneficios de marca que los miembros pueden esperar de sus grupos de interés (Prakash y Potoski, 2007).

Por lo tanto, una forma natural por parte de las empresas de responder a la presión de los grupos de interés es, en un primer paso, formalizar un SGMA en sus plantas, y en un segundo paso, someterse al proceso de certificación de dicho SGMA para mostrar públicamente el esfuerzo que la empresa hace medioambientalmente. A la luz de los argumentos esgrimidos, se plantea la siguiente hipótesis:

H1: Las empresas que han implantado y certificado su SGMA son las que mayor presión perciben por parte de sus grupos de interés, seguidas por las empresas que sólo lo han implantado y, finalmente, por las que no disponen del mismo.

### *2.3 El carácter oportunista de la certificación del SGMA*

La gestión ambiental en general y las certificaciones en particular han sido un campo idóneo para estudiar los comportamientos oportunistas. Por un lado, por el carácter público de los bienes ambientales (en distintos grados de pureza), es decir, bienes que se caracterizan por la no exclusión y por la no rivalidad en su consumo; pero, que plantean problemas para determinar quién debe asumir los costes de afectar negativamente a este tipo de bienes y cómo se deben administrar los recursos no renovables (Pigou, 1920; Coase, 1960; Mishan, 1967; Hotelling, 1931). Por otro lado, las certificaciones de los SGMA legitiman las actuaciones ambientales de las empresas enviando una señal de

compromiso ambiental. En este caso, se plantea un problema con las empresas que consiguen mantener la certificación pero de alguna forma desatienden cuestiones ambientales que les afectan. Esto es lo que se ha denominado implantaciones simbólicas de los sistemas de gestión (Christmann y Taylor, 2006).

El término oportunismo aplicado a la economía de la empresa es entendido como una violación explícita de un contrato (Williamson, 1975). Esta definición es lo que se ha entendido como forma dura (strong form o blatant form) (Masten, 1988). Esta forma estricta de oportunismo puede surgir al comienzo de la relación (fase de formalización - oportunismo ex-ante) o durante la relación contractual (oportunismo ex-post). Las aportaciones a esta discusión han sido numerosas, extendiendo el concepto de oportunismo y aportando distintos tipos que no son recogidos en esa concepción dura de oportunismo. Así, siempre que exista una conducta que contradiga explícita o implícitamente el contenido de un contrato (incluidos los contratos relaciones) causando un perjuicio (o menoscabo) económico a la otra parte contratante estamos ante un caso de oportunismo.

Este oportunismo no tiene porque basarse en la falsificación de documentos o el engaño ante las preguntas del auditor (Ammenberg et al, 2001). Puede basarse en lo que se ha denominado como oportunismo pasivo en el que la empresa puede ocultar información no requerida, atrasar las fechas para poner en marcha ciertas medidas consideradas importantes, o disminuir el esfuerzo para gestionar los aspectos ambientales en el sentido que se ha comprometido la empresa. Incluso puede deberse al hecho de que dejar la certificación puede ser costoso ya que parte de la inversión realizada en activos específicos para la gestión ambiental (infraestructura, tecnología, formación) no sea valiosa en usos alternativos. Todos ellos son recogidos en el tipo de oportunismo llamado de riesgo moral (Williamson, 1975; Hölmstrom, 1979) e implican que la certificación es en sí misma una información imperfecta.

Las empresas certificadas que mantienen un comportamiento oportunista están perjudicando, primero, a la empresa certificadora a la que engañan en los

sistemas de auditoría para pasar las revisiones. En segundo lugar, perjudican a las empresas que ya están certificadas, ya que la señal va perdiendo valor. Si las empresas certificadas demuestran un escaso rendimiento ambiental a largo plazo la credibilidad de la señal desaparecería y con ella el sistema de certificación. En este sentido, un estudio empírico de King et al. (2005) entre distintos grupos de empresas evidencia que las que tienen peor rendimiento ambiental son las que más se certifican. Y, en tercer lugar, afectan a los grupos de interés que perciben la señal de la certificación y le dan a ese hecho algún tipo de valor. En ese caso, estos grupos estarán valorando algo que no existe o que al menos no existe en la medida en la que ellos lo perciben.

Las certificaciones crean una imagen homogénea de quienes implantan estos sistemas de gestión y constituyen *cortinas de humo* que impiden distinguir a unas empresas de otras (King y Lenox, 2000). Cuánto más difícil sea verificar el comportamiento de las empresas certificadas, más incentivos habrá para posibles comportamientos oportunistas (King et al., 2005). Por eso, el proceso de certificación y las posteriores auditorías son la base de la credibilidad de la norma y mantienen la reputación de las empresas certificadas. Sin embargo, existen empresas que dejan de tener como objetivo la reducción del impacto ambiental y se concentran en el mantenimiento de su SGMA (Christmann y Taylor, 2006). Sobretudo, teniendo en cuenta que los resultados de las auditorías no son públicos (Potoski y Prakash, 2005) y que rara vez se expulsa a una organización certificada (Barrow, 2005) o si se hace este hecho tampoco es publicitado (Darnall y Sides, 2008).

Los SGMA certificados según la norma ISO 14001 o el reglamento EMAS han sido vistos (y los propios reglamentos hacen mucho hincapié en ello) como una herramienta para integrar los grupos de interés y hacerlos partícipes de la estrategia ambiental de la empresa. Por ejemplo, la ISO 14001 requiere que la política ambiental debe ser comunicada por la empresa y entendida por “las partes interesadas” internas y externas a la misma. Además, describe como uno de sus objetivos: “Proporcionar un marco de trabajo para demostrar la conformidad por medio de la declaración de conformidad de proveedores,

grupos de interés y la certificación de un organismo independiente”. El reglamento EMAS es aún más exigente en este aspecto.

Sin embargo, la mayoría de grupos de interés no tiene información suficiente para comprobar la información que les suministra la empresa (en el caso en el que lo haga). A partir de ese momento la certificación del sistema crea un efecto contrario porque sirve de garantía de lo que esos grupos no pueden constatar. Según Delmas (2001) los grupos de interés externos deberían estar involucrados en la implantación de un SGMA certificado para valorar realmente su efectividad. Esto es extensible al resto de grupos de interés que carecen de la posición adecuada para constatar de forma fidedigna la proactividad de la empresa. Por lo tanto, cuanto mayor asimetría de información haya entre los grupos de interés y la empresa, menor será la reacción que su presión provoque en ésta.

Los grupos de interés primarios externos, secundarios y reguladores son los que tienen menor información y por lo tanto la empresa puede desarrollar un mayor comportamiento oportunista con ellos que con los grupos de interés primarios internos que pueden controlar directamente lo que ocurre en la planta. El oportunismo de las empresas modificará la reacción que éstas tienen ante la presión de los distintos grupos de interés y, utilizando el SGMA y su certificación como protección, irán disminuyendo su reacción ante los que menos posibilidades tienen de comprobar el comportamiento efectivo de la empresa en materia ambiental. Por lo tanto, predecimos que la empresa reaccionará a la presión de los grupos de interés de distinta forma si ha certificado su SGMA.

H2: Una vez que la empresa certifica su SGMA, disminuye la atención prestada a los grupos de interés externos, reguladores y secundarios, es decir, la proactividad medioambiental de la empresa pasa a responder fundamentalmente a la presión de los grupos de interés primarios internos.

### **3. Metodología**

#### **3.1. Datos**

Los datos utilizados en este artículo fueron recogidos por la OCDE en el proyecto “*Environmental Policy and Corporate Behaviour*”, cuyo objetivo es analizar, entre otras cuestiones, los efectos de las políticas medioambientales de los gobiernos en el comportamiento corporativo. La población inicial consistió en plantas de manufactura con más de cincuenta empleados de siete países de la OCDE (Estados Unidos, Canadá, Francia, Noruega, Hungría, Alemania y Japón). La muestra se estratificó en función de cuatro clases de tamaño de planta (por número de empleados) y por sector industrial (según los códigos nacionales).

Los datos fueron recogidos utilizando una adaptación del método Dillman (1978). Antes de enviar el cuestionario se realizó un pre-test en cien plantas de tres países (Japón, Alemania y Canadá) y se envió a la BIAC (Business and Industry Advisory Committee de la OCDE) para su revisión. La encuesta se lanzó a principios del año 2003 a nombre de los directores de planta y encargados de medioambiente (identificados cuando fue posible). Cada uno de ellos recibió un sobre de papel que incluía una carta de presentación, la encuesta de doce páginas y un sobre de retorno prepagado. Los encuestados tenían la posibilidad de responder reenviando el cuestionario en el sobre (75%), o completando el cuestionario online (25%) mediante una clave única de seguridad. Se volvió a contactar dos veces con los directivos que no hubieran enviado el cuestionario dejando intervalos de tres semanas entre contactos (normalmente con una tarjeta postal, algunas veces por teléfono). Este proceso generó una muestra de 4186 plantas, de las cuales 3748 proporcionaron toda la información relativa a las variables consideradas en este trabajo y son utilizadas para el mismo. Detalles adicionales sobre las características de la muestra y, en general, sobre el proyecto desarrollado por la OCDE pueden consultarse en Johnstone et al. (2007).

### 3.2. Medidas

#### Variable dependiente

*Proactividad medioambiental.* El cuestionario utilizado pide a las plantas que valoren como 'no negativo', 'moderadamente negativo' o 'muy negativo' el impacto medioambiental potencial de sus productos y procesos en lo que respecta a cada uno de los aspectos medioambientales incluidos en la Tabla 1. Por otra parte, la encuesta pide que se indique si se han emprendido o no acciones concretas para reducir el impacto medioambiental en cada uno de estos aspectos. Teniendo en cuenta ambas valoraciones, se construyó un índice de proactividad medioambiental que denominamos desajuste medioambiental mediante la expresión [1], en la que  $n_1$  representa el número de aspectos en los que el impacto potencial es moderadamente negativo y la instalación no ha emprendido acciones concretas para reducirlo y  $n_2$  representa el número de aspectos en los que el impacto potencial es muy negativo y la instalación tampoco ha emprendido acciones concretas al respecto. Es decir, se considera que el desajuste es mayor cuando no se hace nada en situaciones potencialmente muy graves que cuando no se hace nada en situaciones moderadamente graves.

$$\text{Desajuste medioambiental} = 1*n_1 + 2*n_2 \quad [1]$$

El cuestionario ofrece la opción de que cada planta introduzca aspectos ambientales específicos, incrementando la validez de la herramienta para capturar el desajuste entre las actuaciones que deberían desarrollarse y las realmente implantadas.

Es importante señalar que este enfoque de medición de la proactividad medioambiental responde a la idea de que es necesario interpretar el comportamiento medioambiental de la empresa en función de los peligros potenciales que esta representa (González-Benito et al., 2011). Gran parte de la literatura previa ha articulado empíricamente la proactividad como el grado de implantación de una serie de prácticas (Aragón-Correa, 1998; Henriques y

Sardosky, 1999; Christmann, 2000; Darnal et al., 2010; González-Benito y González-Benito, 2005), asumiendo implícitamente que todas ellas son igualmente necesarias independientemente del contexto interno y externo de la empresa. Para corregir esta limitación, el concepto de desajuste medioambiental tiene en cuenta que el mismo comportamiento medioambiental no refleja la misma proactividad en distintas empresas. En otras palabras, la misma práctica que puede ser considerada aceptable en una organización, puede no ser en absoluto suficiente en otra empresa dedicada a actividades mucho más contaminantes.

### Variables independientes

*Presión de los grupos de interés.* La encuesta pide a las plantas que valoren como 'no aplicable', 'no importante', 'moderadamente importante' y 'muy importante' la influencia en su comportamiento medioambiental de cada uno de los grupos de interés recogidos en la Tabla 1.

*Implantación de un SGMA.* La encuesta pide a cada planta productiva que señale si ha implantado un SGMA y en el caso de tenerlo implantado que indicase si estaba certificado según ISO 14001 o EMAS. A partir de esta pregunta se construyó una variable para clasificar a las empresas en tres grupos: sin SGMA, con SGMA y con SGMA certificado.

<b>Tabla 1</b>	
<i>Aspectos medioambientales y grupos de interés considerados en el estudio</i>	
<b>Aspectos Medioambientales</b>	<b>Grupos de Interés</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumo de recursos naturales (energía, agua, etc.)</li> <li>• Generación de residuos sólidos</li> <li>• Vertidos de aguas residuales</li> <li>• Contaminación del aire local o regional</li> <li>• Contaminantes globales (ej. gases invernadero)</li> <li>• Efectos estéticos (ruido, olor, paisaje)</li> <li>• Contaminación de suelos</li> <li>• Riesgo de accidentes severos</li> <li>• Otro impacto (especificar)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoridades públicas (gubernamentales, autonómicas, municipales)</li> <li>• Central corporativa</li> <li>• Consumidores</li> <li>• Compradores</li> <li>• Proveedores de bienes y servicios</li> <li>• Accionistas y fondos de inversión</li> <li>• Bancos y otros acreedores</li> <li>• Empleados en puestos directivos</li> <li>• Empleados sin responsabilidades directivas</li> <li>• Sindicatos</li> <li>• Asociaciones de empresarios</li> <li>• Grupos y organizaciones medioambientales</li> <li>• Grupos y organizaciones de la comunidad/vecindario</li> </ul>

### Variables de control

*Potencial contaminante.* Como puede apreciarse en la construcción del índice de desajuste medioambiental (expresión [1]), éste depende del número de aspectos medioambientales en los que el impacto potencial de los productos y procesos de la planta sea moderadamente negativo o muy negativo. Una instalación que no lleve a cabo ninguna iniciativa para reducir su impacto medioambiental, pero que no tenga impactos potenciales en ninguno de los aspectos medioambientales considerados, tendrá un desajuste nulo. Por el contrario, su desajuste medioambiental podría alcanzar un valor de 18 si tiene impactos potenciales muy negativos en los 9 aspectos. Por lo tanto, el desajuste medioambiental depende del potencial contaminante de la planta y, en consecuencia, debe descontarse este efecto antes de estudiar otras variables que lo expliquen. Para ello, se construyó una variable de control conforme a la expresión [2] en la que  $k_1$  representa el número de aspectos medioambientales en los que el impacto medioambiental es moderadamente



negativo y  $k_2$  representa el número de aspectos en los que el impacto medioambiental es muy negativo.

$$\text{Potencial contaminante} = 1 \cdot k_1 + 2 \cdot k_2 \quad [2]$$

*Tamaño de la instalación productiva.* Para controlar el efecto que puedan tener las economías de escala o la mayor disponibilidad de recursos de la que pueden disfrutar las plantas más grandes, se construyó una variable indicativa del tamaño considerando el número de empleados (en centenas) de la instalación. Varios trabajos han considerado esta variable previamente y han detectado relaciones significativas con el comportamiento medioambiental de las organizaciones (ej. Arora y Cason, 1996; Min y Galle, 2001; Alvarez Gil et al., 2001).

*Responsable medioambiental.* Un indicador de los recursos con los que cuenta la planta para desarrollar e implantar políticas medioambientales es la existencia de estructuras organizativas ligadas a la gestión medioambiental. Para controlar este aspecto, que refleja las diferencias entre unas instalaciones y otras a la hora de invertir o comprometerse con cuestiones medioambientales, se consideró una variable dicotómica que toma valor 1 si la instalación cuenta una persona responsable explícitamente de los temas medioambientales y 0 si no.

*Cobertura geográfica.* La encuesta pide a las plantas que señalen el alcance de su mercado clasificándolo como local, nacional, regional (países vecinos) y global. Dicho alcance puede condicionar, tanto en nivel de exigencia y variedad, los requisitos medioambientales, explícitos o tácitos, a los que tenga que enfrentarse la instalación. De hecho, varios autores han aportado evidencia de la importancia que tiene la internacionalización en el comportamiento medioambiental de las organizaciones (ej. Christmann y Taylor, 2001, 2002; Kennelly y Lewis, 2002). Por ello, se construyó una variable, interpretada como ordinal, que toma valores de 1 a 4 distinguiendo, de local a global, los cuatro niveles de alcance del mercado que distingue la encuesta.

*Resultados empresariales.* Varios trabajos han estudiado la relación entre el comportamiento medioambiental de las empresas y sus resultados (ej. Russo y Fouts, 1995; Sharma y Vredenburg, 1998; Klassen y Whybark, 1999; Christmann, 2000; González-Benito y González-Benito, 2005a; Molina-Azorín et al., 2009). La mayoría han entendido las prácticas medioambientales como variables independientes que pueden explicar una parte de la varianza del rendimiento de la organización. No obstante, algunos (ej. González-Benito y González-Benito, 2005; Nishitani, 2009) argumentan en sus conclusiones que la relación causal podría ser inversa: las empresas que mejores resultados obtienen pueden dedicar parte de sus beneficios a desarrollar políticas medioambientales, algo de lo que prescindirían las empresas de menor éxito. Para controlar ese posible efecto, se construyó una variable, interpretada como ordinal, que toma valores de 1 a 5 conforme a los siguientes niveles: (1) ingresos tan bajos que han generado grandes pérdidas, (2) ingresos insuficientes para cubrir costes, (3) ingresos que alcanzan el punto muerto, (4) ingresos suficientes para lograr un pequeño beneficio, e (5) ingresos que superan ampliamente los costes. La encuesta pide a cada instalación productiva que evalúe su desempeño global en los últimos tres años sobre esta escala.

### **3.3. Análisis**

Para contrastar nuestras hipótesis hemos distinguido tres subgrupos de empresas según el estado de implantación del SGMA: empresas sin SGMA (n=2287), empresas con SGMA sin certificar (n=419) y empresas con SGMA certificado (n=1042). Posteriormente hemos seguido estrategias diferentes. Para la primera hipótesis hemos aplicado un análisis de la varianza (ANOVA) que nos permite comparar los niveles de presión ejercida por cada grupo de interés en cada uno de estos tres subgrupos. Los resultados se muestran en la Tabla 2. Para la segunda hipótesis, hemos estimado diversos modelos de regresión múltiple en cada subgrupo considerando el desajuste medioambiental como variable dependiente y la presión de los distintos grupos de interés como variables independientes. Esto nos permite comprobar en qué

subgrupo un menor desajuste medioambiental (i.e. una mayor proactividad medioambiental) responde en mayor o menor medida a un determinado grupo de interés. Dado que en varios casos las correlaciones entre las presiones de los distintos grupos de interés son elevadas (Tabla 3), hemos estudiado de forma separada cada grupo de interés. Primero, estimamos el modelo nulo (sólo variables de control), después hemos introducido cada una de las presiones de los grupos de interés por separado (modelos 2 a 14) y por último hemos introducido todas las variables independientes en una regresión por pasos quedando en el modelo sólo aquellas que tienen mayor poder explicativo (modelo 15). Los resultados se presentan, para cada subgrupo, en las Tablas 4, 5 y 6.

**Tabla 3**

*Correlaciones entre las presiones de los grupos de interés*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1 Autoridades públicas	1	,278	,298	,313	,328	,265	,206	,205	,194	,218	,301	,349	,369
2 Asociaciones de empresarios		1	,255	,327	,368	,359	,413	,204	,217	,288	,367	,513	,340
3 Central corporativa			1	,318	,402	,343	,200	,119	,173	,191	,259	,237	,163
4 Accionistas y fondos de inversión				1	,388	,327	,316	,205	,209	,240	,532	,319	,304
5 Empleados en puestos directivos					1	,723	,312	,172	,251	,313	,377	,308	,307
6 Empleados (no directivos)						1	,371	,186	,257	,349	,333	,294	,334
7 Sindicatos							1	,162	,139	,215	,298	,371	,316
8 Consumidores								1	,380	,344	,235	,251	,321
9 Compradores									1	,459	,241	,188	,287
10 Proveedores										1	,294	,298	,264
11 Bancos y otros acreedores											1	,363	,311
12 Grupos y organizaciones medioambientales												1	,445
13 Grupos y asociaciones de vecinos o la comunidad													1

*Nota:* Todas las correlaciones bilaterales significativas con  $p < 0,01$ .  $N=3748$

#### 4. Resultados

La significación con un nivel de confianza superior al 99% de los estimadores F recogidos en la Tabla 2 revelan que la intensidad de la presión de los grupos

de interés depende del estado de desarrollo en el que se encuentre el SGMA. En todos los casos la mayor presión tiene lugar sobre las empresas que han certificado su SGMA, seguidas por empresas que aunque lo han implantado, no lo han certificado y, finalmente, por las empresas que no cuentan con un SGMA. Esto confirma la hipótesis 1 que predecía una relación entre la presión de los grupos de interés y la decisión primero de implantar un SGMA y después de certificar dicho sistema.

Con el fin de profundizar en la identificación de diferencias entre pares de subgrupos, en la Tabla 2 se presentan también los correspondientes tests de Tukey. Estos revelan que las distancias entre el grupo 1 y el grupo 3 (sin SGMA-SGMA certificado) son siempre significativas. Las distancias entre el grupo 1 y el grupo 2 (sin SGMA-con SGMA) son significativas para los grupos de interés primarios, pero no para los reguladores y sólo para uno de los dos secundarios. Y, finalmente, las distancias entre los grupos 2 y 3 (con SGMA – SGMA certificado) fueron significativas para los reguladores y para la mitad de los primarios y secundarios. Como se puede ver en el gráfico 1, la intensidad de la presión percibida por la empresa es alta en los casos de autoridades públicas, oficinas centrales de la empresa, compradores y empleados.

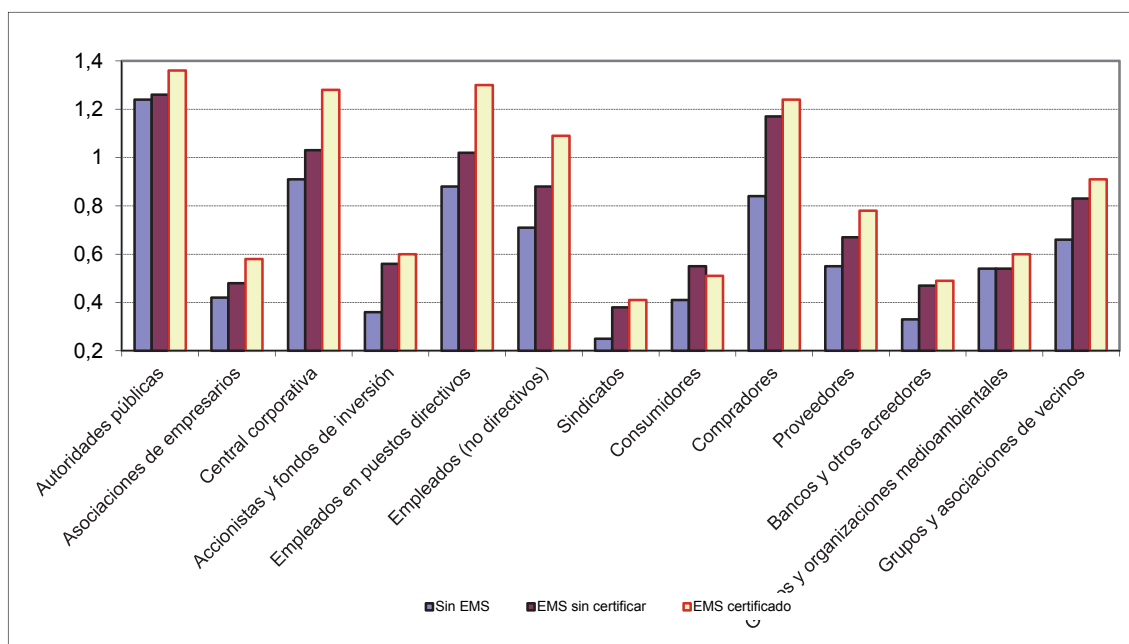
<b>Tabla 2</b>								
<i>Presión de los grupos de interés y estrategia ambiental (ANOVA)</i>								
Grupos de interés	Media			ANOVA	Tukey test by pairs			
	1. Empresas sin EMS	2. Empresas con EMS sin certificar	3. Empresas con EMS certificado	F	1-2	1-3	2-3	
Reguladore	Autoridades públicas	1,24	1,26	1,36	10,964**	-,019	-,122**	-,103*
	Asociaciones de empresarios	,42	,48	,58	24,727**	-,063	-,162**	-,099*
Primarios Internos	Central corporativa	,91	1,03	1,28	72,497**	-,120*	-,364**	-,248**
	Accionistas y fondos de inversión	,36	,56	,60	49,322**	-,198**	-,241**	-,043
	Empleados en puestos directivos	,88	1,02	1,30	122,647**	-,143**	-,426**	273**
	Empleados (no directivos)	,71	,88	1,09	114,514**	-	-	-

	Sindicatos					,168**	,374**	,206**
		,25	,38	,41	33,059**	-	,156**	-,025
						,131**		
Primarios Externos	Consumidores	,41	,55	,51	14,253**	-	,102**	,043
	Compradores	,84	1,17	1,24	124,418**	,144**	-	-,067
	Proveedores	,55	,67	,78	46,884**	,338**	,405**	-,106*
	Bancos y otros acreedores	,33	,47	,49	27,586**	,125**	,231**	-,019
						140**		
Secundarios	Grupos y organizaciones medioambientales	,54	,54	,60	2,800**	-,003	-,059	-,056
	Grupos y asociaciones de vecinos o la comunidad	,66	,83	,91	47,600**	-	,252**	-,085
						,167**		
<p>Note: Multivariate regression. N=2287 for group 1; N=419 for group 2 and N=1042 for group 3.  ** p&lt;0,01; * p&lt;0,05 ;</p>								

El modelo 1 de las Tablas 4, 5 y 6 recoge el efecto de las variables de control sobre el desajuste ambiental en cada subgrupo de empresas considerado. En los tres casos apreciamos una fuerte relación entre el potencial contaminante y el desajuste ambiental. Este resultado es previsible ya que si una empresa no tiene potencial contaminante es imposible que tenga desajuste ambiental. Entendemos que es necesario descontar este efecto para poder valorar correctamente el poder explicativo del resto de variables. Por otro lado, el tamaño de la planta está negativamente relacionado con el desajuste ambiental en los tres subgrupos, lo cual podría indicar el efecto de economías de escala en cuestiones ambientales. La presencia de un responsable de medioambiente está relacionada negativamente con el desajuste ambiental en los modelos de empresas sin SGMA. Este efecto se neutraliza en las que han implantado un SGMA (ya esté certificado o no), algo explicable porque dicho sistema exige nombrar a un responsable del mismo que ya hace las veces de responsable medioambiental. Entendemos pues este resultado como una prueba de validez externa de los datos utilizados. El desempeño económico tiene un coeficiente negativo para los modelos de empresas sin SGMA y con SGMA (sin certificar). Este resultado es coherente con otros estudios anteriores que relacionan una mayor proactividad con un mayor resultado económico (Heras-Saizarbitoria et

al., 2011), aunque no aclara la dirección causal. Por último, el alcance del mercado no está relacionado significativamente con la variable dependiente para ningún grupo de empresas. Esto indicaría que comercializar sus productos en otros países no implica reducir el desajuste medioambiental, lo cual es un resultado previsible en tanto que las plantas utilizadas en este estudio están situadas en países con legislaciones ambientales estrictas (América del Norte, Europa y Japón).

**Gráfico 1**



Vemos en los modelos 2 a 14 de la Tabla 4 (empresas sin SGMA) que todos los coeficientes de las presiones de los grupos de interés fueron significativos salvo para compradores industriales. En todos los casos, los coeficientes fueron negativos, es decir, que a mayor presión menor desajuste ambiental. En el modelo 15 de dicha tabla observamos que los grupos de interés con mayor poder explicativo sobre el desajuste ambiental fueron la central corporativa, los empleados no directivos y las asociaciones de vecinos. Si atendemos a las empresas con un SGMA implantado pero sin certificar (Tabla 5), de forma similar, todos los coeficientes de las presiones de los grupos de interés fueron significativos salvo para los sindicatos y los consumidores particulares. También, los coeficientes fueron negativos en todos los casos. En el modelo 15 observamos que la central corporativa y los empleados no directivos continúan

siendo los grupos de interés con mayor poder explicativo. En el caso de las empresas con un SGMA certificado (Tabla 6) sólo aparecen significativos los coeficientes de cinco variables: accionistas, directivos, empleados no directivos, sindicatos y asociaciones de vecinos. En el modelo 15 de dicha tabla observamos que los grupos de interés con mayor poder explicativo sobre el desajuste ambiental fueron los empleados no directivos y los sindicatos.

Para facilitar la comparación entre los distintos subgrupos de empresas hemos resumido los resultados en la Tabla 7. En ella podemos apreciar cómo en las empresas que tienen un SGMA certificado, las presiones de los grupos de interés externos, secundarios o reguladores no tienen apenas efecto en el desajuste medioambiental. Este comportamiento es muy diferente al de las empresas sin SGMA o con SGMA sin certificar en el que la mayoría de las presiones tienen una influencia en el desajuste ambiental. Esto corrobora la predicción realizada en la hipótesis 2.

<b>Tabla 4</b>															
<i>Empresas sin EMS: poder explicativo de la influencia de los grupos de interés sobre el desajuste medioambiental</i>															
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10	Modelo 11	Modelo 12	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15
Potencial contaminante	,597**	,616**	,603**	,611**	,605**	,613**	,611**	,605**	,602**	,600**	,599**	,606**	,606**	,620**	,632**
Responsable medioambiental	-,117**	-,104**	-,110**	-,102**	-,107**	-,098**	-,100**	-,106**	-,117**	-,116**	-,115**	-,107**	-,110**	-,110**	-,089**
Cobertura geográfica	-,024	-,020	-,022	-,004	-,021	-,015	-,015	-,022	-,028	-,023	-,023	-,020	-,024	-,031	-,008
Tamaño de la instalación	-,080**	-,075**	-,078**	-,071**	-,072**	-,078**	-,080**	-,074**	-,078**	-,079**	-,079**	-,075**	-,080**	-,077**	-,070**
Resultados empresariales	-,044*	-,041*	-,042*	-,036*	-,038*	-,035*	-,038*	-,045*	-,044*	-,043*	-,042*	-,043*	-,041*	-,044*	-,034*
Autoridades públicas		-,073**													
Asociaciones de empresarios			-,044*												
Central corporativa				-,100**											-,077**
Accionistas y fondos de inversión					-,066**										
Empleados en puestos directivos						-,093**									
Empleados (no directivos)							-,100**								-,063**
Sindicatos								-,072**							
Consumidores									-,038*						
Compradores										-,022					
Proveedores											-,037*				
Bancos y otros acreedores												-,067**			
Grupos y organizaciones medioambientales													-,046**		
Grupos y asociaciones de vecinos o la comunidad														-,089**	-,063**
R <sup>2</sup> Ajustado	,335	,339	,336	,343	,339	,342	,344	,340	,336	,335	,336	,339	,337	,342	,352
F	231,298	196,556	194,193	200,178	196,068	199,230	200,661	196,882	193,855	193,066	193,797	196,317	194,350	198,947	155,894
	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
ΔF (respecto modelo 1)		15,497**	6,088*	29,917**	13,552**	26,143**	31,840**	16,795**	4,743*	1,599	4,511*	14,544**	6,713**	25,016**	20,390**

*Nota:* Regresión multivariante. \* p<0,05 \*\* p < 0,01 ; Coeficientes estandarizados; Variable dependiente: desajuste medioambiental



<b>Tabla 5</b>															
<i>Empresas con EMS sin certificar: poder explicativo de la influencia de los grupos de interés sobre el desajuste medioambiental</i>															
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10	Modelo 11	Modelo 12	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15
Potencial contaminante	,460**	,485**	,481**	,474**	,478**	,486**	,496**	,468**	,479**	,459**	,463**	,479**	,478**	,485**	,506**
Responsable medioambiental	-,089 <sup>+</sup>	-,074	-,084	-,074	-,077	-,063	-,063	-,082	-,095*	-,089	-,088	-,079	-,081	-,084	-,070
Cobertura geográfica	,050	,052	,047	,060	,066	,055	,058	,050	,038	,051	,043	,067	,054	,048	,048
Tamaño de la instalación	-,159**	-,145**	-,151**	-,148**	-,146**	-,143**	-,142**	-,149**	-,155**	-,158**	-,154**	-,152**	-,150**	-,158**	-,141**
Resultados empresariales	-,103*	-,100*	-,101*	-,096*	-,103*	-,087*	-,087*	-,103*	-,103*	-,102*	-,109*	-,100*	-,098*	-,104*	-,088*
Autoridades públicas		-,115*													
Asociaciones de empresarios			-,107*												
Central corporativa				-,096*											
Accionistas y fondos de inversión					-,126**										
Empleados en puestos directivos						-,158**									
Empleados (no directivos)							-,175**								-,155**
Sindicatos								-,071							
Consumidores									-,123**						-,093*
Compradores										,008					
Proveedores											-,091*				
Bancos y otros acreedores												-,128**			
Grupos y organizaciones medioambientales													-,093*		
Grupos y asociaciones de vecinos o la comunidad														-,088	
R <sup>2</sup> Ajustado	,212	,222	,221	,218	,224	,232	,237	,215	,225	,210	,218	,225	,218	,217	,243
F	23,448**	20,840**	20,719**	20,431**	21,156**	22,091**	22,669**	20,028**	21,194**	19,500**	20,427**	21,236**	20,403**	20,304**	29,216**
ΔF (respecto modelo 1)		6,299*	5,732*	4,385*	7,772**	12,143**	14,846**	2,502	7,949*	,035	4,366*	8,146**	4,253*	3,792	9,674**

Nota: Regresión multivariante. \* p<0,05 \*\* p < 0,01 ; Coeficientes estandarizados; Variable dependiente: desajuste medioambiental

**Tabla 6**

*Empresas con EMS certificado: poder explicativo de la influencia de los grupos de interés sobre el desajuste medioambiental*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10	Modelo 11	Modelo 12	Modelo 13	Modelo 14	Modelo 15
Potencial contaminante	,378**	,386**	,383**	,381**	,393**	,385**	,389**	,391**	,383**	,379**	,380**	,385**	,389**	,392**	,397**
Responsable medioambiental	-,003	-,003	-,002	-,003	,000	-,002	,003	,002	-,002	-,002	-,002	-,004	-,003	,002	,006
Cobertura geográfica	-,025	-,023	-,022	-,020	-,012	-,017	-,016	-,018	-,029	-,025	-,023	-,020	-,017	-,028	-,012
Tamaño de la instalación	-,094**	-,091**	-,090**	-,093**	-,089**	-,093**	-,086**	-,088**	-,090**	-,093**	-,089**	-,090**	-,089**	-,090**	-,083**
Resultados empresariales	-,031	-,029	-,030	-,029	-,022	-,024	-,028	-,036	-,032	-,031	-,031	-,028	-,029	-,030	-,032
Autoridades públicas		-,034													
Asociaciones de empresarios			-,044												
Central corporativa				-,023											
Accionistas y fondos de inversión					-,082**										
Empleados en puestos directivos						-,071*									
Empleados (no directivos)							-,121**								-,101**
Sindicatos								-,102**							-,076*
Consumidores									-,040						
Compradores										-,015					
Proveedores											-,050				
Bancos y otros acreedores												-,054			
Grupos y organizaciones medioambientales													-,057		
Grupos y asociaciones de vecinos o la comunidad														-,062*	
R <sup>2</sup> Ajustado	,140	,140	,141	,140	,146	,144	,154	,149	,141	,140	,142	,142	,142	,143	,158
F	34,943**	29,336**	29,540**	29,203**	30,562**	30,230**	32,506**	31,484**	29,458**	29,140**	29,664**	29,755**	29,812**	29,946**	28,917**
ΔF (respecto modelo 1)		1,258	2,308	,578	7,552**	5,851*	17,534**	12,286**	1,886	,254	2,942	3,410	3,703	4,390*	11,998**

Nota: Regresión multivariante. \* p<0,05 \*\* p < 0,01 ; Coeficientes estandarizados; Variable dependiente: desajuste medioambiental

<b>Tabla 7</b>			
<i>Resumen del poder explicativo de la influencia de los grupos de interés sobre el desajuste medioambiental (sólo variables significativas) por grupos estratégicos ambientales</i>			
<b>Grupos de interés</b>	<b>Grupo 1 (N=2287): Empresas sin EMS</b>	<b>Grupo 2 (N=419): Empresas con EMS sin certificar</b>	<b>Grupo 3 (N=1042): Empresas con EMS certificado</b>
Public authorities	×	×	
Industry or trade associations	×	×	
Corporate headquarters	✖	✖	
Shareholders and investment funds	×	×	×
Management employees	×	×	×
Non-management employees	✖	✖	✖
Labour unions	×		✖
Household consumers	×		
Commercial buyers		×	
Suppliers of goods and services	×	×	
Banks and other lenders	×	×	
Environmental groups or organizations	×	×	
Neighbourhood/community groups and organisations	✖		×

*Nota: ×=significativa sólo en el modelo individual; ✖=significativa también en el modelo completo*

## 5. Discusión

En el apartado anterior hemos visto como los resultados del estudio empírico avalan las hipótesis planteadas en este trabajo. La relación que tiene la empresa con sus grupos de interés es fundamental y, marca, tanto a nivel estratégico como a nivel operativo, grandes diferencias entre empresas (Frooman, 1999). Anteriormente la literatura ha argumentado que las empresas más proactivas eran más sensibles a la presión de los grupos de interés (Henriques y Sadorsky, 1999). Buysse y Verbeke (2003) plantean que tanto una mayor proactividad llevará a una mayor sensibilidad hacia la presión de los grupos de interés como una mayor sensibilidad hacia la presión de los grupos de interés puede de igual forma llevar a estrategias más medioambientalmente proactivas. Las empresas más proactivas tendrán mayor relación con sus grupos de interés primarios y secundarios, mientras las más reactivas sentirán mayor presión de las autoridades reguladoras.

Este trabajo presenta un enfoque distinto, ya que argumentamos que las empresas certificadas distinguen entre sus grupos de interés y por lo tanto no todos están relacionados con una mayor proactividad. No tendría lógica que las empresas más sensibles a los grupos de interés los desoyesen a la hora de reducir su desajuste ambiental. Sin embargo, si la implantación de un SGMA es una reacción a la presión de los grupos de interés es congruente que la empresa utilice la certificación para diferenciar entre grupos de interés y, en cierta forma, protegerse de la presión de alguno de ellos.

Esto no contradice resultados previos que indican que la presencia de un SGMA lleva a responder a la presión de los todos grupos de interés con mayor intensidad en su gestión ambiental (Gonzalez-Benito, et al., 2011) sino que indica que las empresas se centran en distintos grupos de interés según tengan implantado o certificado un SGMA.

Según la idea clásica de Harrison y St. John (1996), los grupos de interés pueden gestionarse de dos formas: frenándolos (*buffering*) o aliándose a ellos (*bridging*). La manera tradicional es tratar frenar las intenciones de los grupos de interés en la empresa satisfaciendo en cierta forma sus necesidades o demandas. Esta forma tradicional incluye acciones como los estudios de mercado, las relaciones públicas o la planificación. Por otro lado, una nueva forma de gestionar los grupos de interés es tratar de tender puentes con ellos, buscando objetivos comunes y rompiendo las tradicionales barreras organizativas. Se trata a la postre de integrar a estos grupos de interés alcanzando con ellos alguna forma de alianza.

Como hemos comprobado las empresas con SGMA certificado no relacionan su proactividad ambiental con la presión de sus grupos de interés externos, secundarios y reguladores. Esto indicaría que la certificación del un SGMA tiene una mayor relación con una estrategia de frenar (*buffering*) a ciertos grupos de interés que con la idea tradicional de la literatura de proactividad e integración (*bridging*) de los grupos de interés en la gestión ambiental.

## **5. Conclusiones e implicaciones**

Hemos presentado en este trabajo la relación que tiene la presión de los grupos de interés en la elección de la implantación o no de un SGMA y su certificación en la empresa, y su posterior relación con la proactividad medioambiental.

Existe una relación entre la presión que ejercen los reguladores y las asociaciones industriales y un menor desajuste ambiental en empresas sin SGMA o con SGMA pero sin certificar, los resultados de este estudio indican que este efecto se anula cuando la empresa certifica su SGMA. Estas conclusiones deberían hacer replantear el funcionamiento de la presión de las entidades públicas sobre las empresas en materia ambiental.

Lo mismo ocurre con los grupos de interés externos y secundarios salvo en el caso de las asociaciones de vecinos. Sólo la presión de quienes pueden comprobar los efectos de dicha presión en la empresa, los grupos de interés primarios, parecen tener una influencia en desajuste ambiental en empresas con SGMA certificado.

Los directivos deben tener en cuenta que la certificación es un escudo valioso contra la mayoría de grupos de interés, pero que con sus accionistas, empleados y organizaciones de su comunidad deben establecer puntos de encuentro ya que siguen siendo vulnerables a sus presiones. De la misma forma las administraciones públicas deberían replantearse sus políticas de fomento de los SGMA o la forma en la que dirigen a las organizaciones con SGMA certificado.

Estas conclusiones no restan validez al desempeño general de un SGMA en la empresa, ya que nos hemos centrado en un aspecto concreto viendo la influencia de la presión de los grupos de interés. Al contrario, ponen de manifiesto la importancia que tienen los sistemas de auditorías y control sobre

las certificaciones para proteger y valorizar los esfuerzos de las organizaciones en materia ambiental.

## 6. Bibliografía

- Alvarez Gil, M.J., Burgos Jiménez y J., Céspedes Lorente, J.J. (2001): "An analysis of environmental management, organizational context and performance of Spanish hotels", *Omega*, Vol. 29, No. 6, pp. 457-471.
- Ammenberg, J., Wik, G. and Hjelm, O. (2001): "Auditing external environmental auditors – Investigating how ISO 14001 is interpreted and applied in reality", *Eco-Management and Auditing*, Vol. 8, pp. 183-192.
- Aragón-Correa, J.A. (1998): "Strategic proactivity and firm approach to the natural Environment", *Academy of Management Journal*, Vol. 41, No. 5, pp. 556-567.
- Aragón-Correa, J.A. y Sharma S. (2003): "A contingent resource-based view of proactive corporate environmental strategy", *Academy of Management Review*, Vol. 28, No. 1, pp. 71-88.
- Arora, S. y Cason, T.N. (1996): "Why do firms volunteer to exceed environmental regulations? Understanding participation in EPA's 33/50 Program", *Land Economics*, Vol. 74, No. 4, pp. 413-432.
- Azzone, G., Bertele, U y Noci, G. (1997): "At last we are creating environmental strategies which work", *Long Range Planning*, Vol. 30, pp. 562-571.
- Barrow, Christopher J. (2005): "Environmental Management and Development", *Taylor & Francis, Inc.*, London.
- Buysse, K. y Verbeke, A. (2003): "Proactive Environmental Strategies: A Stakeholder Management Perspective", *Strategic Management Journal*, Vol. 24, No. 5, pp. 453-470.
- Christmann, P. y Taylor, G. (2006): "Firm self-regulation through international certifiable standards: determinants of symbolic versus substantive implementation", *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, No. 6, pp. 863-878.
- Clarkson, M. (1995): "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance", *Academy of Management Review*, Vol. 20, No.1, pp. 92-117.
- Coase, R.H. (1960): "The problem of social cost", *The Journal of Law and Economics*, Vol. 3, pp. 1-44.

- Christmann, P. (2000): "Effects of "best practices" of environmental management on cost advantage: the role of complementary assets", *Academy of Management Journal*, Vol. 43, No. 4, pp. 663-680.
- Christmann, P. y Taylor, G. (2001): "Globalization and the environment: determinants of firm self-regulation in China", *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, No. 3, pp. 439-458.
- Christmann, P. y Taylor, G. (2002): "Globalization and the environment: strategies for international voluntary environmental initiatives", *Academy of Management Executive*, Vol. 16, No. 3, pp. 121-135.
- Christmann, P. y Taylor, G. (2006): "Firm self-regulation through international certifiable standards: determinants of symbolic versus substantive implementation", *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, No. 6, pp. 863-878.
- Darnall, N. y Sides, S. (2008): "Assessing the Performance of Voluntary Environmental Programs: Does Certification Matter?", *The Policy Studies Journal*, Vol. 36, No. 1, pp. 95-117.
- Darnall, N., Henriques, I. y Sadorsky, P. (2010): "Adopting proactive environmental strategy: the influence of stakeholders and firm size", *Journal of Management Studies*, Vol. 47, No. 6, pp. 1072-1094.
- Del Brio, J. A. y Junquera, B. (2001): "Medio ambiente y empresa: de la confrontación a la oportunidad", *Biblioteca Civitas Economía y Empresa*, Madrid.
- Delmas, M.A. y Toffel, M.W. (2008): "Organizational responses to environmental demands: Opening the black box", *Strategic Management Journal*, 29(10): 1027-1055.
- Delmas, M. (2001): "Stakeholders and Competitive Advantage: the case of ISO 14001", *Production and Operation Management*, Vol. 10, No. 3, pp: 343-358.
- Dillman, D.A. (1978): "Mail and Telephone Surveys: The Total Design Method", *John Wiley & Sons*, New York, USA.
- Freeman, R.E. (1984): "Strategic Management: A Stakeholder Approach", *Pitman*, Boston, USA.
- Frooman, J. (1999): "Stakeholder influence strategies", *The Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 2, pp. 191-205.



- González-Benito, J y González-Benito, O. (2005): "Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis", *Omega*, Vol. 33, No. 1, pp. 1-15.
- González-Benito, J., Lannelongue, G. y Queiruga, D. (2011): "Stakeholders and environmental management systems: a synergistic influence on environmental imbalance", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 19, pp. 1622-1630.
- Harrison y St. John (1996): "Managing and partnering with external stakeholders", *Academy of Management Executive*, Vol. 10, No. 2, pp. 46-59.
- Henriques, I. y Sadorsky, P. (1999): "The Relationship between Environmental Commitment and Managerial Perceptions of Stakeholder Importance", *Academy of Management Journal*, Vol. 42, No 1, pp. 87-99.
- Heras-Saizarbitoria, I., Molina-Azorin, J.F. y Dick, G.P.M. (2011): "ISO 14001 certification and financial performance: selection-effect versus treatment-effect", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 19, pp. 1-12.
- Hölmstrom , B. (1979): "Moral Hazard and Observability", *Bell Journal of Economics*, Vol. 10, No. 1, pp. 74-91.
- Hotelling, H. (1931): "The economics of Exhaustible Resources", *Journal of Political Economy*, No. 39, pp. 137-175.
- ISO (2009): "The ISO survey of ISO 9000 and ISO 14000 Certifications: 18th cycle", ISO, Geneva.
- ISO 14001 (2004): *Environmental management systems – Requirements with guidance for use*, International Organization for Standardization, Ginebra.
- Jawahar, I.M. y MacLaughlin, G.L. (2001): "Toward a Descriptive Stakeholder Theory: An Organizational Life Cycle Approach", *Academy of Management Review*, Vol. 26, No. 3, pp. 397-414.
- Johnstone, N., Serravalle, C., Scapecchi, P., Labonne, J., 2007. Public environmental policy and corporate behaviour: project background, overview of the data and summary results. En: Johnstone, N. (Ed.), *Environmental Policy and Corporate Behaviour*, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA.

- Kennelly, J.J. y Lewis, E.E. (2002): "Degree of internationalization and corporate environmental performance: is there a link?", *International Journal of Management*, Vol. 19, No. 3, pp. 478-489.
- King, A. y Lenox, M. (2000): "Industry Self-regulation without Sanctions: The Chemical Industry's Responsible Care Program", *Academy of Management Journal*, Vol. 43, pp. 698-716.
- King, A.A., Lenox, M.J. y Terlaak, A. (2005): "The strategic use of decentralized institutions: exploring certification with the ISO 14001 management standard", *Academy of Management Journal*, Vol. 48, No 6, pp.1091-1106.
- Klassen, R.D. Whybark, D.C. (1999): "The impact of environmental technologies on manufacturing performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 42, No. 6, pp. 599-615.
- Masten, S. E. (1988): "Equity, Opportunism, and the Design of Contractual Relations", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 144, pp. 180-195.
- Min, H. y Galle, W.P. (2001): "Green purchasing practices of US firms", *International Journal of Operations and Production Management*, Vol. 21, No. 9/10, pp. 1222-1238.
- Mishan, E.J. (1967): "The Cost of Economic Growth", *Praeger*, New York.
- Mitchell, R., Agle, B. y Wood, D. (1997): "Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts" *Academy of Management Review*, Vol. 22, pp. 853-886.
- Molina-Azorín, J.F., Claver-Cortés, E., López-Gamero, M.D. y Tarí, J.J. (2009): "Green management and financial performance: a literature review", *Management Decision*, Vol. 47, No. 7, pp. 1080-1100.
- Murillo-Luna, J. L., Garcés-Ayerbe, C. y Rivera-Torres, P. (2008): "Why do patterns of environmental response differ? A stakeholders' pressure approach", *Strategic Management Journal*, Vol. 29, No. 1, pp. 1225-1240.
- Nishitani, K. (2009): "An empirical study of the initial adoption of ISO 14001 in Japanese manufacturing firms", *Ecological Economics*, Vol. 68, No. 3, pp. 669-679.

- Phillips, R. y Reichart, J. (1998): "The environment as a stakeholder: a fairness-based approach", *Journal of Business Ethics*, Vol. 23, No. 2, pp. 185-197.
- Pigou, A.C. (1920): "The Economics of Welfare", Londres, Reino Unido.
- Potoski, M. y Prakash, A. (2005): "Covenants with Weak Swords: ISO 14001 and Facilities' Environmental Performance" *Journal of Policy Analysis and Management*, Vol. 24, No.4, pp. 745.
- Roome, N. (1992): "Developing environmental management strategies", *Business Strategy and the Environment*, Vol. 1, No. 1, pp. 11-24.
- Russo, M.V. y Fouts, P.A.: (1997): "A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability", *Academy of Management Journal*, Vol. 40, No. 3, pp. 534-559.
- Sharma, S. y Vredenburg, H. (1998): "Proactive corporate environmental strategy and the development of competitively valuable organizational capabilities", *Strategic Management Journal*, Vol. 19, No. 8, pp. 729-753.
- Steger, U. (1990): "The Greening Of The Board Room: How European Companies Are Dealing With Environmental Issues", *Business and society review*, Braintree, Maryland.
- Van Wassenhove, L.N. and Corbett, C. (1991): "How green is your manufacturing strategy?", *INSEAD R&D*, Working Paper, No. 91/50/TM/SM.
- Waddock, S., Bodwell, C. y Graves, S.B. (2002): "Responsibility: The New Business Imperative", *Academy of Management Executive*, Vol. 16, No. 2, pp. 132-148
- Williamson, O. E. (1975): "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications" *Free Press*, New York, USA.

# FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

---

## DOCUMENTOS DE TRABAJO

### Últimos números publicados

- 159/2000 Participación privada en la construcción y explotación de carreteras de peaje  
Ginés de Rus, Manuel Romero y Lourdes Trujillo
- 160/2000 Errores y posibles soluciones en la aplicación del *Value at Risk*  
Mariano González Sánchez
- 161/2000 Tax neutrality on saving assets. The spanish case before and after the tax reform  
Cristina Ruza y de Paz-Curbera
- 162/2000 Private rates of return to human capital in Spain: new evidence  
F. Barceinas, J. Oliver-Alonso, J.L. Raymond y J.L. Roig-Sabaté
- 163/2000 El control interno del riesgo. Una propuesta de sistema de límites  
riesgo neutral  
Mariano González Sánchez
- 164/2001 La evolución de las políticas de gasto de las Administraciones Públicas en los años 90  
Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Pérez Esparrells
- 165/2001 Bank cost efficiency and output specification  
Emili Tortosa-Ausina
- 166/2001 Recent trends in Spanish income distribution: A robust picture of falling income inequality  
Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara
- 167/2001 Efectos redistributivos y sobre el bienestar social del tratamiento de las cargas familiares en  
el nuevo IRPF  
Nuria Badenes Plá, Julio López Laborda, Jorge Onrubia Fernández
- 168/2001 The Effects of Bank Debt on Financial Structure of Small and Medium Firms in some Euro-  
pean Countries  
Mónica Melle-Hernández
- 169/2001 La política de cohesión de la UE ampliada: la perspectiva de España  
Ismael Sanz Labrador
- 170/2002 Riesgo de liquidez de Mercado  
Mariano González Sánchez
- 171/2002 Los costes de administración para el afiliado en los sistemas de pensiones basados en cuentas  
de capitalización individual: medida y comparación internacional.  
José Enrique Devesa Carpio, Rosa Rodríguez Barrera, Carlos Vidal Meliá
- 172/2002 La encuesta continua de presupuestos familiares (1985-1996): descripción, representatividad  
y propuestas de metodología para la explotación de la información de los ingresos y el gasto.  
Llorenç Pou, Joaquín Alegre
- 173/2002 Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de concesión de tarjetas de crédito.  
Rosa Puertas, María Bonilla, Ignacio Olmeda

- 174/2002 Mercado único, comercio intra-industrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas.  
José Vicente Blanes Cristóbal
- 175/2003 La Administración tributaria en España. Un análisis de la gestión a través de los ingresos y de los gastos.  
Juan de Dios Jiménez Aguilera, Pedro Enrique Barrilao González
- 176/2003 The Falling Share of Cash Payments in Spain.  
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey  
Publicado en "Moneda y Crédito" nº 217, pags. 167-189.
- 177/2003 Effects of ATMs and Electronic Payments on Banking Costs: The Spanish Case.  
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
- 178/2003 Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union.  
Joaquín Maudos y Juan Fernández Guevara
- 179/2003 Los planes de stock options para directivos y consejeros y su valoración por el mercado de valores en España.  
Mónica Melle Hernández
- 180/2003 Ownership and Performance in Europe and US Banking – A comparison of Commercial, Co-operative & Savings Banks.  
Yener Altunbas, Santiago Carbó y Phil Molyneux
- 181/2003 The Euro effect on the integration of the European stock markets.  
Mónica Melle Hernández
- 182/2004 In search of complementarity in the innovation strategy: international R&D and external knowledge acquisition.  
Bruno Cassiman, Reinhilde Veugelers
- 183/2004 Fijación de precios en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de suministro de agua.  
M<sup>a</sup> Ángeles García Valiñas
- 184/2004 Estimación de la economía sumergida en España: un modelo estructural de variables latentes.  
Ángel Alañón Pardo, Miguel Gómez de Antonio
- 185/2004 Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción.  
Joan Oriol Prats Cabrera
- 186/2004 Loan bankers' decisions and sensitivity to the audit report using the belief revision model.  
Andrés Guiral Contreras and José A. Gonzalo Angulo
- 187/2004 El modelo de Black, Derman y Toy en la práctica. Aplicación al mercado español.  
Marta Tolentino García-Abadillo y Antonio Díaz Pérez
- 188/2004 Does market competition make banks perform well?.  
Mónica Melle
- 189/2004 Efficiency differences among banks: external, technical, internal, and managerial  
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso

- 190/2004 Una aproximación al análisis de los costes de la esquizofrenia en España: los modelos jerárquicos bayesianos  
F. J. Vázquez-Polo, M. A. Negrín, J. M. Cavasés, E. Sánchez y grupo RIRAG
- 191/2004 Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis  
Javier González-Benito y Óscar González-Benito
- 192/2004 Economic risk to beneficiaries in notional defined contribution accounts (NDCs)  
Carlos Vidal-Meliá, Inmaculada Domínguez-Fabian y José Enrique Devesa-Carpio
- 193/2004 Sources of efficiency gains in port reform: non parametric malmquist decomposition tfp index for Mexico  
Antonio Estache, Beatriz Tovar de la Fé y Lourdes Trujillo
- 194/2004 Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles  
Alfredo Ciriaco Fernández y Rafael Santamaría Aquilué
- 195/2005 El modelo de revisión de creencias como aproximación psicológica a la formación del juicio del auditor sobre la gestión continuada  
Andrés Guiral Contreras y Francisco Esteso Sánchez
- 196/2005 La nueva financiación sanitaria en España: descentralización y prospectiva  
David Cantarero Prieto
- 197/2005 A cointegration analysis of the Long-Run supply response of Spanish agriculture to the common agricultural policy  
José A. Mendez, Ricardo Mora y Carlos San Juan
- 198/2005 ¿Refleja la estructura temporal de los tipos de interés del mercado español preferencia por la liquidez?  
Magdalena Massot Perelló y Juan M. Nave
- 199/2005 Análisis de impacto de los Fondos Estructurales Europeos recibidos por una economía regional: Un enfoque a través de Matrices de Contabilidad Social  
M. Carmen Lima y M. Alejandro Cardenete
- 200/2005 Does the development of non-cash payments affect monetary policy transmission?  
Santiago Carbó Valverde y Rafael López del Paso
- 201/2005 Firm and time varying technical and allocative efficiency: an application for port cargo handling firms  
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar de la Fe y Lourdes Trujillo
- 202/2005 Contractual complexity in strategic alliances  
Jeffrey J. Reuer y Africa Ariño
- 203/2005 Factores determinantes de la evolución del empleo en las empresas adquiridas por opa  
Nuria Alcalde Fradejas y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 204/2005 Nonlinear Forecasting in Economics: a comparison between Comprehension Approach versus Learning Approach. An Application to Spanish Time Series  
Elena Olmedo, Juan M. Valderas, Ricardo Gimeno and Lorenzo Escot

- 205/2005 Precio de la tierra con presión urbana: un modelo para España  
Esther Decimavilla, Carlos San Juan y Stefan Sperlich
- 206/2005 Interregional migration in Spain: a semiparametric analysis  
Adolfo Maza y José Villaverde
- 207/2005 Productivity growth in European banking  
Carmen Murillo-Melchor, José Manuel Pastor y Emili Tortosa-Ausina
- 208/2005 Explaining Bank Cost Efficiency in Europe: Environmental and Productivity Influences.  
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso
- 209/2005 La elasticidad de sustitución intertemporal con preferencias no separables intratemporalmente: los casos de Alemania, España y Francia.  
Elena Márquez de la Cruz, Ana R. Martínez Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 210/2005 Contribución de los efectos tamaño, book-to-market y momentum a la valoración de activos: el caso español.  
Begoña Font-Belaire y Alfredo Juan Grau-Grau
- 211/2005 Permanent income, convergence and inequality among countries  
José M. Pastor and Lorenzo Serrano
- 212/2005 The Latin Model of Welfare: Do 'Insertion Contracts' Reduce Long-Term Dependence?  
Luis Ayala and Magdalena Rodríguez
- 213/2005 The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks  
Manuel Illueca, José M. Pastor and Emili Tortosa-Ausina
- 214/2005 Dynamic network interconnection under consumer switching costs  
Ángel Luis López Rodríguez
- 215/2005 La influencia del entorno socioeconómico en la realización de estudios universitarios: una aproximación al caso español en la década de los noventa  
Marta Rahona López
- 216/2005 The valuation of spanish ipos: efficiency analysis  
Susana Álvarez Otero
- 217/2005 On the generation of a regular multi-input multi-output technology using parametric output distance functions  
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 218/2005 La gobernanza de los procesos parlamentarios: la organización industrial del congreso de los diputados en España  
Gonzalo Caballero Miguez
- 219/2005 Determinants of bank market structure: Efficiency and political economy variables  
Francisco González
- 220/2005 Agresividad de las órdenes introducidas en el mercado español: estrategias, determinantes y medidas de performance  
David Abad Díaz

- 221/2005 Tendencia post-anuncio de resultados contables: evidencia para el mercado español  
Carlos Forner Rodríguez, Joaquín Marhuenda Fructuoso y Sonia Sanabria García
- 222/2005 Human capital accumulation and geography: empirical evidence in the European Union  
Jesús López-Rodríguez, J. Andrés Faiña y Jose Lopez Rodríguez
- 223/2005 Auditors' Forecasting in Going Concern Decisions: Framing, Confidence and Information Processing  
Waymond Rodgers and Andrés Guiral
- 224/2005 The effect of Structural Fund spending on the Galician region: an assessment of the 1994-1999 and 2000-2006 Galician CSFs  
José Ramón Cancelo de la Torre, J. Andrés Faiña and Jesús López-Rodríguez
- 225/2005 The effects of ownership structure and board composition on the audit committee activity: Spanish evidence  
Carlos Fernández Méndez and Rubén Arrondo García
- 226/2005 Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan loss provisions  
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 227/2005 Incumplimiento fiscal en el irpf (1993-2000): un análisis de sus factores determinantes  
Alejandro Estellér Moré
- 228/2005 Region versus Industry effects: volatility transmission  
Pilar Soriano Felipe and Francisco J. Climent Diranzo
- 229/2005 Concurrent Engineering: The Moderating Effect Of Uncertainty On New Product Development Success  
Daniel Vázquez-Bustelo and Sandra Valle
- 230/2005 On zero lower bound traps: a framework for the analysis of monetary policy in the 'age' of central banks  
Alfonso Palacio-Vera
- 231/2005 Reconciling Sustainability and Discounting in Cost Benefit Analysis: a methodological proposal  
M. Carmen Almansa Sáez and Javier Calatrava Requena
- 232/2005 Can The Excess Of Liquidity Affect The Effectiveness Of The European Monetary Policy?  
Santiago Carbó Valverde and Rafael López del Paso
- 233/2005 Inheritance Taxes In The Eu Fiscal Systems: The Present Situation And Future Perspectives.  
Miguel Angel Barberán Lahuerta
- 234/2006 Bank Ownership And Informativeness Of Earnings.  
V́ctor M. González
- 235/2006 Developing A Predictive Method: A Comparative Study Of The Partial Least Squares Vs Maximum Likelihood Techniques.  
Waymond Rodgers, Paul Pavlou and Andres Guiral.
- 236/2006 Using Compromise Programming for Macroeconomic Policy Making in a General Equilibrium Framework: Theory and Application to the Spanish Economy.  
Francisco J. André, M. Alejandro Cardenete y Carlos Romero.



- 237/2006 Bank Market Power And Sme Financing Constraints.  
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell.
- 238/2006 Trade Effects Of Monetary Agreements: Evidence For Oecd Countries.  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano.
- 239/2006 The Quality Of Institutions: A Genetic Programming Approach.  
Marcos Álvarez-Díaz y Gonzalo Caballero Miguez.
- 240/2006 La interacción entre el éxito competitivo y las condiciones del mercado doméstico como determinantes de la decisión de exportación en las Pymes.  
Francisco García Pérez.
- 241/2006 Una estimación de la depreciación del capital humano por sectores, por ocupación y en el tiempo.  
Inés P. Murillo.
- 242/2006 Consumption And Leisure Externalities, Economic Growth And Equilibrium Efficiency.  
Manuel A. Gómez.
- 243/2006 Measuring efficiency in education: an analysis of different approaches for incorporating non-discretionary inputs.  
Jose Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro y Javier Salinas-Jiménez
- 244/2006 Did The European Exchange-Rate Mechanism Contribute To The Integration Of Peripheral Countries?.  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 245/2006 Intergenerational Health Mobility: An Empirical Approach Based On The Echp.  
Marta Pascual and David Cantarero
- 246/2006 Measurement and analysis of the Spanish Stock Exchange using the Lyapunov exponent with digital technology.  
Salvador Rojí Ferrari and Ana Gonzalez Marcos
- 247/2006 Testing For Structural Breaks In Variance With additive Outliers And Measurement Errors.  
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 248/2006 The Cost Of Market Power In Banking: Social Welfare Loss Vs. Cost Inefficiency.  
Joaquín Maudos and Juan Fernández de Guevara
- 249/2006 Elasticidades de largo plazo de la demanda de vivienda: evidencia para España (1885-2000).  
Desiderio Romero Jordán, José Félix Sanz Sanz y César Pérez López
- 250/2006 Regional Income Disparities in Europe: What role for location?.  
Jesús López-Rodríguez and J. Andrés Faña
- 251/2006 Funciones abreviadas de bienestar social: Una forma sencilla de simultaneizar la medición de la eficiencia y la equidad de las políticas de gasto público.  
Nuria Badenes Plá y Daniel Santín González
- 252/2006 "The momentum effect in the Spanish stock market: Omitted risk factors or investor behaviour?".  
Luis Muga and Rafael Santamaría
- 253/2006 Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita.  
Jordi Perdiguero García

- 254/2006 Desigualdad regional en España: renta permanente versus renta corriente.  
José M. Pastor, Empar Pons y Lorenzo Serrano
- 255/2006 Environmental implications of organic food preferences: an application of the impure public goods model.  
Ana Maria Aldanondo-Ochoa y Carmen Almansa-Sáez
- 256/2006 Family tax credits versus family allowances when labour supply matters: Evidence for Spain.  
José Felix Sanz-Sanz, Desiderio Romero-Jordán y Santiago Álvarez-García
- 257/2006 La internacionalización de la empresa manufacturera española: efectos del capital humano genérico y específico.  
José López Rodríguez
- 258/2006 Evaluación de las migraciones interregionales en España, 1996-2004.  
María Martínez Torres
- 259/2006 Efficiency and market power in Spanish banking.  
Rolf Färe, Shawna Grosskopf y Emili Tortosa-Ausina.
- 260/2006 Asimetrías en volatilidad, beta y contagios entre las empresas grandes y pequeñas cotizadas en la bolsa española.  
Helena Chuliá y Hipòlit Torró.
- 261/2006 Birth Replacement Ratios: New Measures of Period Population Replacement.  
José Antonio Ortega.
- 262/2006 Accidentes de tráfico, víctimas mortales y consumo de alcohol.  
José M<sup>a</sup> Arranz y Ana I. Gil.
- 263/2006 Análisis de la Presencia de la Mujer en los Consejos de Administración de las Mil Mayores Empresas Españolas.  
Ruth Mateos de Cabo, Lorenzo Escot Mangas y Ricardo Gimeno Nogués.
- 264/2006 Crisis y Reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Las Limitaciones de la Política Económica en Europa.  
Ignacio Álvarez Peralta.
- 265/2006 Have Child Tax Allowances Affected Family Size? A Microdata Study For Spain (1996-2000).  
Jaime Vallés-Giménez y Anabel Zárate-Marco.
- 266/2006 Health Human Capital And The Shift From Foraging To Farming.  
Paolo Rungo.
- 267/2006 Financiación Autonómica y Política de la Competencia: El Mercado de Gasolina en Canarias.  
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero.
- 268/2006 El cumplimiento del Protocolo de Kyoto para los hogares españoles: el papel de la imposición sobre la energía.  
Desiderio Romero-Jordán y José Félix Sanz-Sanz.
- 269/2006 Banking competition, financial dependence and economic growth  
Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara
- 270/2006 Efficiency, subsidies and environmental adaptation of animal farming under CAP  
Werner Kleinhanß, Carmen Murillo, Carlos San Juan y Stefan Sperlich

- 271/2006 Interest Groups, Incentives to Cooperation and Decision-Making Process in the European Union  
A. Garcia-Lorenzo y Jesús López-Rodríguez
- 272/2006 Riesgo asimétrico y estrategias de momentum en el mercado de valores español  
Luis Muga y Rafael Santamaría
- 273/2006 Valoración de capital-riesgo en proyectos de base tecnológica e innovadora a través de la teoría de opciones reales  
Gracia Rubio Martín
- 274/2006 Capital stock and unemployment: searching for the missing link  
Ana Rosa Martínez-Cañete, Elena Márquez de la Cruz, Alfonso Palacio-Vera and Inés Pérez-Soba Aguilar
- 275/2006 Study of the influence of the voters' political culture on vote decision through the simulation of a political competition problem in Spain  
Sagrario Lantarón, Isabel Lillo, M<sup>a</sup> Dolores López and Javier Rodrigo
- 276/2006 Investment and growth in Europe during the Golden Age  
Antonio Cubel and M<sup>a</sup> Teresa Sanchis
- 277/2006 Efectos de vincular la pensión pública a la inversión en cantidad y calidad de hijos en un modelo de equilibrio general  
Robert Meneu Gaya
- 278/2006 El consumo y la valoración de activos  
Elena Márquez y Belén Nieto
- 279/2006 Economic growth and currency crisis: A real exchange rate entropic approach  
David Matesanz Gómez y Guillermo J. Ortega
- 280/2006 Three measures of returns to education: An illustration for the case of Spain  
María Arrazola y José de Hevia
- 281/2006 Composition of Firms versus Composition of Jobs  
Antoni Cunyat
- 282/2006 La vocación internacional de un holding tranviario belga: la Compagnie Mutuelle de Tramways, 1895-1918  
Alberte Martínez López
- 283/2006 Una visión panorámica de las entidades de crédito en España en la última década.  
Constantino García Ramos
- 284/2006 Foreign Capital and Business Strategies: a comparative analysis of urban transport in Madrid and Barcelona, 1871-1925  
Alberte Martínez López
- 285/2006 Los intereses belgas en la red ferroviaria catalana, 1890-1936  
Alberte Martínez López
- 286/2006 The Governance of Quality: The Case of the Agrifood Brand Names  
Marta Fernández Barcala, Manuel González-Díaz y Emmanuel Raynaud
- 287/2006 Modelling the role of health status in the transition out of malthusian equilibrium  
Paolo Rungo, Luis Currais and Berta Rivera
- 288/2006 Industrial Effects of Climate Change Policies through the EU Emissions Trading Scheme  
Xavier Labandeira and Miguel Rodríguez

- 289/2006 Globalisation and the Composition of Government Spending: An analysis for OECD countries  
Norman Gemmell, Richard Kneller and Ismael Sanz
- 290/2006 La producción de energía eléctrica en España: Análisis económico de la actividad tras la liberalización del Sector Eléctrico  
Fernando Hernández Martínez
- 291/2006 Further considerations on the link between adjustment costs and the productivity of R&D investment: evidence for Spain  
Desiderio Romero-Jordán, José Félix Sanz-Sanz and Inmaculada Álvarez-Ayuso
- 292/2006 Una teoría sobre la contribución de la función de compras al rendimiento empresarial  
Javier González Benito
- 293/2006 Agility drivers, enablers and outcomes: empirical test of an integrated agile manufacturing model  
Daniel Vázquez-Bustelo, Lucía Avella and Esteban Fernández
- 294/2006 Testing the parametric vs the semiparametric generalized mixed effects models  
María José Lombardía and Stefan Sperlich
- 295/2006 Nonlinear dynamics in energy futures  
Mariano Matilla-García
- 296/2006 Estimating Spatial Models By Generalized Maximum Entropy Or How To Get Rid Of W  
Esteban Fernández Vázquez, Matías Mayor Fernández and Jorge Rodríguez-Valez
- 297/2006 Optimización fiscal en las transmisiones lucrativas: análisis metodológico  
Félix Domínguez Barrero
- 298/2006 La situación actual de la banca online en España  
Francisco José Climent Diranzo y Alexandre Momparler Pechuán
- 299/2006 Estrategia competitiva y rendimiento del negocio: el papel mediador de la estrategia y las capacidades productivas  
Javier González Benito y Isabel Suárez González
- 300/2006 A Parametric Model to Estimate Risk in a Fixed Income Portfolio  
Pilar Abad and Sonia Benito
- 301/2007 Análisis Empírico de las Preferencias Sociales Respecto del Gasto en Obra Social de las Cajas de Ahorros  
Alejandro Esteller-Moré, Jonathan Jorba Jiménez y Albert Solé-Ollé
- 302/2007 Assessing the enlargement and deepening of regional trading blocs: The European Union case  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 303/2007 ¿Es la Franquicia un Medio de Financiación?: Evidencia para el Caso Español  
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 304/2007 On the Finite-Sample Biases in Nonparametric Testing for Variance Constancy  
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 305/2007 Spain is Different: Relative Wages 1989-98  
José Antonio Carrasco Gallego

- 306/2007 Poverty reduction and SAM multipliers: An evaluation of public policies in a regional framework  
Francisco Javier De Miguel-Vélez y Jesús Pérez-Mayo
- 307/2007 La Eficiencia en la Gestión del Riesgo de Crédito en las Cajas de Ahorro  
Marcelino Martínez Cabrera
- 308/2007 Optimal environmental policy in transport: unintended effects on consumers' generalized price  
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 309/2007 Agricultural Productivity in the European Regions: Trends and Explanatory Factors  
Roberto Ezcurra, Belen Iraizoz, Pedro Pascual and Manuel Rapún
- 310/2007 Long-run Regional Population Divergence and Modern Economic Growth in Europe: a Case Study of Spain  
María Isabel Ayuda, Fernando Collantes and Vicente Pinilla
- 311/2007 Financial Information effects on the measurement of Commercial Banks' Efficiency  
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 312/2007 Neutralidad e incentivos de las inversiones financieras en el nuevo IRPF  
Félix Domínguez Barrero
- 313/2007 The Effects of Corporate Social Responsibility Perceptions on The Valuation of Common Stock  
Waymond Rodgers , Helen Choy and Andres Guiral-Contreras
- 314/2007 Country Creditor Rights, Information Sharing and Commercial Banks' Profitability Persistence across the world  
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 315/2007 ¿Es Relevante el Déficit Corriente en una Unión Monetaria? El Caso Español  
Javier Blanco González y Ignacio del Rosal Fernández
- 316/2007 The Impact of Credit Rating Announcements on Spanish Corporate Fixed Income Performance: Returns, Yields and Liquidity  
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 317/2007 Indicadores de Lealtad al Establecimiento y Formato Comercial Basados en la Distribución del Presupuesto  
Cesar Augusto Bustos Reyes y Óscar González Benito
- 318/2007 Migrants and Market Potential in Spain over The XXth Century: A Test Of The New Economic Geography  
Daniel A. Tirado, Jordi Pons, Elisenda Paluzie and Javier Silvestre
- 319/2007 El Impacto del Coste de Oportunidad de la Actividad Emprendedora en la Intención de los Ciudadanos Europeos de Crear Empresas  
Luis Miguel Zapico Aldeano
- 320/2007 Los belgas y los ferrocarriles de vía estrecha en España, 1887-1936  
Alberte Martínez López
- 321/2007 Competición política bipartidista. Estudio geométrico del equilibrio en un caso ponderado  
Isabel Lillo, M<sup>a</sup> Dolores López y Javier Rodrigo
- 322/2007 Human resource management and environment management systems: an empirical study  
M<sup>a</sup> Concepción López Fernández, Ana M<sup>a</sup> Serrano Bedía and Gema García Piqueres

- 323/2007 Wood and industrialization. evidence and hypotheses from the case of Spain, 1860-1935.  
Iñaki Iriarte-Goñi and María Isabel Ayuda Bosque
- 324/2007 New evidence on long-run monetary neutrality.  
J. Cunado, L.A. Gil-Alana and F. Perez de Gracia
- 325/2007 Monetary policy and structural changes in the volatility of us interest rates.  
Juncal Cuñado, Javier Gomez Biscarri and Fernando Perez de Gracia
- 326/2007 The productivity effects of intrafirm diffusion.  
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez and Sergio Palomas
- 327/2007 Unemployment duration, layoffs and competing risks.  
J.M. Arranz, C. García-Serrano and L. Toharia
- 328/2007 El grado de cobertura del gasto público en España respecto a la UE-15  
Nuria Rueda, Begoña Barruso, Carmen Calderón y M<sup>a</sup> del Mar Herrador
- 329/2007 The Impact of Direct Subsidies in Spain before and after the CAP'92 Reform  
Carmen Murillo, Carlos San Juan and Stefan Sperlich
- 330/2007 Determinants of post-privatisation performance of Spanish divested firms  
Laura Cabeza García and Silvia Gómez Ansón
- 331/2007 ¿Por qué deciden diversificar las empresas españolas? Razones oportunistas versus razones económicas  
Almudena Martínez Campillo
- 332/2007 Dynamical Hierarchical Tree in Currency Markets  
Juan Gabriel Brida, David Matesanz Gómez and Wiston Adrián Risso
- 333/2007 Los determinantes sociodemográficos del gasto sanitario. Análisis con microdatos individuales  
Ana María Angulo, Ramón Barberán, Pilar Egea y Jesús Mur
- 334/2007 Why do companies go private? The Spanish case  
Inés Pérez-Soba Aguilar
- 335/2007 The use of gis to study transport for disabled people  
Verónica Cañal Fernández
- 336/2007 The long run consequences of M&A: An empirical application  
Cristina Bernad, Lucio Fuentelsaz and Jaime Gómez
- 337/2007 Las clasificaciones de materias en economía: principios para el desarrollo de una nueva clasificación  
Valentín Edo Hernández
- 338/2007 Reforming Taxes and Improving Health: A Revenue-Neutral Tax Reform to Eliminate Medical and Pharmaceutical VAT  
Santiago Álvarez-García, Carlos Pestana Barros y Juan Prieto-Rodríguez
- 339/2007 Impacts of an iron and steel plant on residential property values  
Celia Bilbao-Terol
- 340/2007 Firm size and capital structure: Evidence using dynamic panel data  
Victor M. González and Francisco González

- 341/2007 ¿Cómo organizar una cadena hotelera? La elección de la forma de gobierno  
Marta Fernández Barcala y Manuel González Díaz
- 342/2007 Análisis de los efectos de la decisión de diversificar: un contraste del marco teórico “Agencia-  
Stewardship”  
Almudena Martínez Campillo y Roberto Fernández Gago
- 343/2007 Selecting portfolios given multiple eurostoxx-based uncertainty scenarios: a stochastic goal pro-  
gramming approach from fuzzy betas  
Enrique Ballester, Blanca Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra and Amelia Bilbao-Terol
- 344/2007 “El bienestar de los inmigrantes y los factores implicados en la decisión de emigrar”  
Anastasia Hernández Alemán y Carmelo J. León
- 345/2007 Governance Decisions in the R&D Process: An Integrative Framework Based on TCT and  
Knowledge View of The Firm.  
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 346/2007 Diferencias salariales entre empresas públicas y privadas. El caso español  
Begoña Cueto y Nuria Sánchez- Sánchez
- 347/2007 Effects of Fiscal Treatments of Second Home Ownership on Renting Supply  
Celia Bilbao Terol and Juan Prieto Rodríguez
- 348/2007 Auditors’ ethical dilemmas in the going concern evaluation  
Andres Guiral, Waymond Rodgers, Emiliano Ruiz and Jose A. Gonzalo
- 349/2007 Convergencia en capital humano en España. Un análisis regional para el periodo 1970-2004  
Susana Morales Sequera y Carmen Pérez Esparrells
- 350/2007 Socially responsible investment: mutual funds portfolio selection using fuzzy multiobjective pro-  
gramming  
Blanca M<sup>a</sup> Pérez-Gladish, Mar Arenas-Parra , Amelia Bilbao-Terol and M<sup>a</sup> Victoria Rodríguez-  
Uría
- 351/2007 Persistencia del resultado contable y sus componentes: implicaciones de la medida de ajustes por  
devengo  
Raúl Iñiguez Sánchez y Francisco Poveda Fuentes
- 352/2007 Wage Inequality and Globalisation: What can we Learn from the Past? A General Equilibrium  
Approach  
Concha Betrán, Javier Ferri and Maria A. Pons
- 353/2007 Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa  
Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz
- 354/2007 Convergencia regional en renta y bienestar en España  
Robert Meneu Gaya
- 355/2007 Tributación ambiental: Estado de la Cuestión y Experiencia en España  
Ana Carrera Poncela
- 356/2007 Salient features of dependence in daily us stock market indices  
Luis A. Gil-Alana, Juncal Cuñado and Fernando Pérez de Gracia
- 357/2007 La educación superior: ¿un gasto o una inversión rentable para el sector público?  
Inés P. Murillo y Francisco Pedraja

- 358/2007 Effects of a reduction of working hours on a model with job creation and job destruction  
Emilio Domínguez, Miren Ullibarri y Idoya Zabaleta
- 359/2007 Stock split size, signaling and earnings management: Evidence from the Spanish market  
José Yagüe, J. Carlos Gómez-Sala and Francisco Poveda-Fuentes
- 360/2007 Modelización de las expectativas y estrategias de inversión en mercados de derivados  
Begoña Font-Belaire
- 361/2008 Trade in capital goods during the golden age, 1953-1973  
M<sup>a</sup> Teresa Sanchis and Antonio Cubel
- 362/2008 El capital económico por riesgo operacional: una aplicación del modelo de distribución de pérdidas  
Enrique José Jiménez Rodríguez y José Manuel Fera Domínguez
- 363/2008 The drivers of effectiveness in competition policy  
Joan-Ramon Borrell and Juan-Luis Jiménez
- 364/2008 Corporate governance structure and board of directors remuneration policies: evidence from Spain  
Carlos Fernández Méndez, Rubén Arrondo García and Enrique Fernández Rodríguez
- 365/2008 Beyond the disciplinary role of governance: how boards and donors add value to Spanish foundations  
Pablo De Andrés Alonso, Valentín Azofra Palenzuela y M. Elena Romero Merino
- 366/2008 Complejidad y perfeccionamiento contractual para la contención del oportunismo en los acuerdos de franquicia  
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 367/2008 Inestabilidad y convergencia entre las regiones europeas  
Jesús Mur, Fernando López y Ana Angulo
- 368/2008 Análisis espacial del cierre de explotaciones agrarias  
Ana Aldanondo Ochoa, Carmen Almansa Sáez y Valero Casanovas Oliva
- 369/2008 Cross-Country Efficiency Comparison between Italian and Spanish Public Universities in the period 2000-2005  
Tommaso Agasisti and Carmen Pérez Esparrells
- 370/2008 El desarrollo de la sociedad de la información en España: un análisis por comunidades autónomas  
María Concepción García Jiménez y José Luis Gómez Barroso
- 371/2008 El medioambiente y los objetivos de fabricación: un análisis de los modelos estratégicos para su consecución  
Lucía Avella Camarero, Esteban Fernández Sánchez y Daniel Vázquez-Bustelo
- 372/2008 Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence  
Víctor M. González and Francisco González
- 373/2008 Generalización del concepto de equilibrio en juegos de competición política  
M<sup>a</sup> Dolores López González y Javier Rodrigo Hitos
- 374/2008 Smooth Transition from Fixed Effects to Mixed Effects Models in Multi-level regression Models  
María José Lombardía and Stefan Sperlich



- 375/2008 A Revenue-Neutral Tax Reform to Increase Demand for Public Transport Services  
Carlos Pestana Barros and Juan Prieto-Rodríguez
- 376/2008 Measurement of intra-distribution dynamics: An application of different approaches to the European regions  
Adolfo Maza, María Hierro and José Villaverde
- 377/2008 Migración interna de extranjeros y ¿nueva fase en la convergencia?  
María Hierro y Adolfo Maza
- 378/2008 Efectos de la Reforma del Sector Eléctrico: Modelización Teórica y Experiencia Internacional  
Ciro Eduardo Bazán Navarro
- 379/2008 A Non-Parametric Independence Test Using Permutation Entropy  
Mariano Matilla-García and Manuel Ruiz Marín
- 380/2008 Testing for the General Fractional Unit Root Hypothesis in the Time Domain  
Uwe Hassler, Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 381/2008 Multivariate gram-charlier densities  
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez and Javier Perote
- 382/2008 Analyzing Semiparametrically the Trends in the Gender Pay Gap - The Example of Spain  
Ignacio Moral-Arce, Stefan Sperlich, Ana I. Fernández-Saínz and Maria J. Roca
- 383/2008 A Cost-Benefit Analysis of a Two-Sided Card Market  
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey, José Manuel Liñares Zegarra and Francisco Rodríguez Fernandez
- 384/2008 A Fuzzy Bicriteria Approach for Journal Deselection in a Hospital Library  
M. L. López-Avello, M. V. Rodríguez-Uría, B. Pérez-Gladish, A. Bilbao-Terol, M. Arenas-Parra
- 385/2008 Valoración de las grandes corporaciones farmacéuticas, a través del análisis de sus principales intangibles, con el método de opciones reales  
Gracia Rubio Martín y Prosper Lamothe Fernández
- 386/2008 El marketing interno como impulsor de las habilidades comerciales de las pyme españolas: efectos en los resultados empresariales  
M<sup>a</sup> Leticia Santos Vijande, M<sup>a</sup> José Sanzo Pérez, Nuria García Rodríguez y Juan A. Trespalacios Gutiérrez
- 387/2008 Understanding Warrants Pricing: A case study of the financial market in Spain  
David Abad y Belén Nieto
- 388/2008 Aglomeración espacial, Potencial de Mercado y Geografía Económica: Una revisión de la literatura  
Jesús López-Rodríguez y J. Andrés Faíña
- 389/2008 An empirical assessment of the impact of switching costs and first mover advantages on firm performance  
Jaime Gómez, Juan Pablo Maícas
- 390/2008 Tender offers in Spain: testing the wave  
Ana R. Martínez-Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar

- 391/2008 La integración del mercado español a finales del siglo XIX: los precios del trigo entre 1891 y 1905  
Mariano Matilla García, Pedro Pérez Pascual y Basilio Sanz Carnero
- 392/2008 Cuando el tamaño importa: estudio sobre la influencia de los sujetos políticos en la balanza de bienes y servicios  
Alfonso Echazarra de Gregorio
- 393/2008 Una visión cooperativa de las medidas ante el posible daño ambiental de la desalación  
Borja Montaña Sanz
- 394/2008 Efectos externos del endeudamiento sobre la calificación crediticia de las Comunidades Autónomas  
Andrés Leal Marcos y Julio López Laborda
- 395/2008 Technical efficiency and productivity changes in Spanish airports: A parametric distance functions approach  
Beatriz Tovar & Roberto Rendeiro Martín-Cejas
- 396/2008 Network analysis of exchange data: Interdependence drives crisis contagion  
David Matesanz Gómez & Guillermo J. Ortega
- 397/2008 Explaining the performance of Spanish privatised firms: a panel data approach  
Laura Cabeza Garcia and Silvia Gomez Anson
- 398/2008 Technological capabilities and the decision to outsource R&D services  
Andrea Martínez-Noya and Esteban García-Canal
- 399/2008 Hybrid Risk Adjustment for Pharmaceutical Benefits  
Manuel García-Goñi, Pere Ibern & José María Inoriza
- 400/2008 The Team Consensus–Performance Relationship and the Moderating Role of Team Diversity  
José Henrique Dieguez, Javier González-Benito and Jesús Galende
- 401/2008 The institutional determinants of CO<sub>2</sub> emissions: A computational modelling approach using Artificial Neural Networks and Genetic Programming  
Marcos Álvarez-Díaz , Gonzalo Caballero Miguez and Mario Soliño
- 402/2008 Alternative Approaches to Include Exogenous Variables in DEA Measures: A Comparison Using Monte Carlo  
José Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín-González
- 403/2008 Efecto diferencial del capital humano en el crecimiento económico andaluz entre 1985 y 2004: comparación con el resto de España  
M<sup>a</sup> del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado y M<sup>a</sup> de la Palma Gómez-Calero Valdés
- 404/2008 Análisis de fusiones, variaciones conjeturales y la falacia del estimador en diferencias  
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 405/2008 Política fiscal en la ue: ¿basta con los estabilizadores automáticos?  
Jorge Uxó González y M<sup>a</sup> Jesús Arroyo Fernández
- 406/2008 Papel de la orientación emprendedora y la orientación al mercado en el éxito de las empresas  
Óscar González-Benito, Javier González-Benito y Pablo A. Muñoz-Gallego
- 407/2008 La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la unión europea  
Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García

- 408/2008 The environment as a determinant factor of the purchasing and supply strategy: an empirical analysis  
Dr. Javier González-Benito y MS Duilio Reis da Rocha
- 409/2008 Cooperation for innovation: the impact on innovatory effort  
Gloria Sánchez González and Liliana Herrera
- 410/2008 Spanish post-earnings announcement drift and behavioral finance models  
Carlos Forner and Sonia Sanabria
- 411/2008 Decision taking with external pressure: evidence on football manager dismissals in argentina and their consequences  
Ramón Flores, David Forrest and Juan de Dios Tena
- 412/2008 Comercio agrario latinoamericano, 1963-2000: aplicación de la ecuación gravitacional para flujos desagregados de comercio  
Raúl Serrano y Vicente Pinilla
- 413/2008 Voter heuristics in Spain: a descriptive approach elector decision  
José Luís Sáez Lozano and Antonio M. Jaime Castillo
- 414/2008 Análisis del efecto área de salud de residencia sobre la utilización y acceso a los servicios sanitarios en la Comunidad Autónoma Canaria  
Ignacio Abásolo Alessón, Lidia García Pérez, Raquel Aguiar Ibáñez y Asier Amador Robayna
- 415/2008 Impact on competitive balance from allowing foreign players in a sports league: an analytical model and an empirical test  
Ramón Flores, David Forrest & Juan de Dios Tena
- 416/2008 Organizational innovation and productivity growth: Assessing the impact of outsourcing on firm performance  
Alberto López
- 417/2008 Value Efficiency Analysis of Health Systems  
Eduardo González, Ana Cárcaba & Juan Ventura
- 418/2008 Equidad en la utilización de servicios sanitarios públicos por comunidades autónomas en España: un análisis multinivel  
Ignacio Abásolo, Jaime Pinilla, Miguel Negrín, Raquel Aguiar y Lidia García
- 419/2008 Piedras en el camino hacia Bolonia: efectos de la implantación del EEES sobre los resultados académicos  
Carmen Florido, Juan Luis Jiménez e Isabel Santana
- 420/2008 The welfare effects of the allocation of airlines to different terminals  
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 421/2008 How bank capital buffers vary across countries. The influence of cost of deposits, market power and bank regulation  
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 422/2008 Analysing health limitations in Spain: an empirical approach based on the European Community household panel  
Marta Pascual and David Cantarero

- 423/2008 Regional productivity variation and the impact of public capital stock: an analysis with spatial interaction, with reference to Spain  
Miguel Gómez-Antonio and Bernard Fingleton
- 424/2008 Average effect of training programs on the time needed to find a job. The case of the training schools program in the south of Spain (Seville, 1997-1999).  
José Manuel Cansino Muñoz-Repiso and Antonio Sánchez Braza
- 425/2008 Medición de la eficiencia y cambio en la productividad de las empresas distribuidoras de electricidad en Perú después de las reformas  
Raúl Pérez-Reyes y Beatriz Tovar
- 426/2008 Acercando posturas sobre el descuento ambiental: sondeo Delphi a expertos en el ámbito internacional  
Carmen Almansa Sáez y José Miguel Martínez Paz
- 427/2008 Determinants of abnormal liquidity after rating actions in the Corporate Debt Market  
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 428/2008 Export led-growth and balance of payments constrained. New formalization applied to Cuban commercial regimes since 1960  
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude and Isis Mañalich Gálvez
- 429/2008 La deuda implícita y el desequilibrio financiero-actuarial de un sistema de pensiones. El caso del régimen general de la seguridad social en España  
José Enrique Devesa Carpio y Mar Devesa Carpio
- 430/2008 Efectos de la descentralización fiscal sobre el precio de los carburantes en España  
Desiderio Romero Jordán, Marta Jorge García-Inés y Santiago Álvarez García
- 431/2008 Euro, firm size and export behavior  
Silviano Esteve-Pérez, Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero and José Antonio Martínez-Serrano
- 432/2008 Does social spending increase support for free trade in advanced democracies?  
Ismael Sanz, Ferran Martínez i Coma and Federico Steinberg
- 433/2008 Potencial de Mercado y Estructura Espacial de Salarios: El Caso de Colombia  
Jesús López-Rodríguez y Maria Cecilia Acevedo
- 434/2008 Persistence in Some Energy Futures Markets  
Juncal Cunado, Luis A. Gil-Alana and Fernando Pérez de Gracia
- 435/2008 La inserción financiera externa de la economía francesa: inversores institucionales y nueva gestión empresarial  
Ignacio Álvarez Peralta
- 436/2008 ¿Flexibilidad o rigidez salarial en España?: un análisis a escala regional  
Ignacio Moral Arce y Adolfo Maza Fernández
- 437/2009 Intangible relationship-specific investments and the performance of r&d outsourcing agreements  
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro F. Guillén
- 438/2009 Friendly or Controlling Boards?  
Pablo de Andrés Alonso & Juan Antonio Rodríguez Sanz

- 439/2009 La sociedad Trenor y Cía. (1838-1926): un modelo de negocio industrial en la España del siglo XIX  
Amparo Ruiz Llopis
- 440/2009 Continental bias in trade  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez Serrano
- 441/2009 Determining operational capital at risk: an empirical application to the retail banking  
Enrique José Jiménez-Rodríguez, José Manuel Fera-Domínguez & José Luis Martín-Marín
- 442/2009 Costes de mitigación y escenarios post-kyoto en España: un análisis de equilibrio general para España  
Mikel González Ruiz de Eguino
- 443/2009 Las revistas españolas de economía en las bibliotecas universitarias: ranking, valoración del indicador y del sistema  
Valentín Edo Hernández
- 444/2009 Convergencia económica en España y coordinación de políticas económicas. un estudio basado en la estructura productiva de las CC.AA.  
Ana Cristina Mingorance Arnáiz
- 445/2009 Instrumentos de mercado para reducir emisiones de co2: un análisis de equilibrio general para España  
Mikel González Ruiz de Eguino
- 446/2009 El comercio intra e inter-regional del sector Turismo en España  
Carlos Llano y Tamara de la Mata
- 447/2009 Efectos del incremento del precio del petróleo en la economía española: Análisis de cointegración y de la política monetaria mediante reglas de Taylor  
Fernando Hernández Martínez
- 448/2009 Bologna Process and Expenditure on Higher Education: A Convergence Analysis of the EU-15  
T. Agasisti, C. Pérez Esparrells, G. Catalano & S. Morales
- 449/2009 Global Economy Dynamics? Panel Data Approach to Spillover Effects  
Gregory Daco, Fernando Hernández Martínez & Li-Wu Hsu
- 450/2009 Pricing levered warrants with dilution using observable variables  
Isabel Abinzano & Javier F. Navas
- 451/2009 Information technologies and financial performance: The effect of technology diffusion among competitors  
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez & Sergio Palomas
- 452/2009 A Detailed Comparison of Value at Risk in International Stock Exchanges  
Pilar Abad & Sonia Benito
- 453/2009 Understanding offshoring: has Spain been an offshoring location in the nineties?  
Belén González-Díaz & Rosario Gandoy
- 454/2009 Outsourcing decision, product innovation and the spatial dimension: Evidence from the Spanish footwear industry  
José Antonio Belso-Martínez

- 455/2009 Does playing several competitions influence a team's league performance? Evidence from Spanish professional football  
Andrés J. Picazo-Tadeo & Francisco González-Gómez
- 456/2009 Does accessibility affect retail prices and competition? An empirical application  
Juan Luis Jiménez and Jordi Perdiguero
- 457/2009 Cash conversion cycle in smes  
Sonia Baños-Caballero, Pedro J. García-Teruel and Pedro Martínez-Solano
- 458/2009 Un estudio sobre el perfil de hogares endeudados y sobreendeudados: el caso de los hogares vascos  
Alazne Mujika Alberdi, Iñaki García Arrizabalaga y Juan José Gibaja Martíns
- 459/2009 Imposing monotonicity on outputs in parametric distance function estimations: with an application to the spanish educational production  
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 460/2009 Key issues when using tax data for concentration analysis: an application to the Spanish wealth tax  
José M<sup>a</sup> Durán-Cabré and Alejandro Esteller-Moré
- 461/2009 ¿Se está rompiendo el mercado español? Una aplicación del enfoque de feldstein –horioka  
Saúl De Vicente Queijeiro□, José Luis Pérez Rivero□ y María Rosalía Vicente Cuervo□
- 462/2009 Financial condition, cost efficiency and the quality of local public services  
Manuel A. Muñiz□ & José L. Zafra□□
- 463/2009 Including non-cognitive outputs in a multidimensional evaluation of education production: an international comparison  
Marián García Valiñas & Manuel Antonio Muñiz Pérez
- 464/2009 A political look into budget deficits. The role of minority governments and oppositions  
Albert Falcó-Gimeno & Ignacio Jurado
- 465/2009 La simulación del cuadro de mando integral. Una herramienta de aprendizaje en la materia de contabilidad de gestión  
Elena Urquía Grande, Clara Isabel Muñoz Colomina y Elisa Isabel Cano Montero
- 466/2009 Análisis histórico de la importancia de la industria de la desalinización en España  
Borja Montaña Sanz
- 467/2009 The dynamics of trade and innovation: a joint approach  
Silviano Esteve-Pérez & Diego Rodríguez
- 468/2009 Measuring international reference-cycles  
Sonia de Lucas Santos, Inmaculada Álvarez Ayuso & M<sup>a</sup> Jesús Delgado Rodríguez
- 469/2009 Measuring quality of life in Spanish municipalities  
Eduardo González Fidalgo, Ana Cárcaba García, Juan Ventura Victoria & Jesús García García
- 470/2009 ¿Cómo se valoran las acciones españolas: en el mercado de capitales doméstico o en el europeo?  
Begoña Font Belaire y Alfredo Juan Grau Grau
- 471/2009 Patterns of e-commerce adoption and intensity. evidence for the european union-27  
María Rosalía Vicente & Ana Jesús López

- 472/2009 On measuring the effect of demand uncertainty on costs: an application to port terminals  
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar & Alan Wall
- 473/2009 Order of market entry, market and technological evolution and firm competitive performance  
Jaime Gomez, Gianvito Lanzolla & Juan Pablo Maicas
- 474/2009 La Unión Económica y Monetaria Europea en el proceso exportador de Castilla y León (1993-2007): un análisis de datos de panel  
Almudena Martínez Campillo y M<sup>a</sup> del Pilar Sierra Fernández
- 475/2009 Do process innovations boost SMEs productivity growth?  
Juan A. Mañez, María E. Rochina Barrachina, Amparo Sanchis Llopis & Juan A. Sanchis Llopis
- 476/2009 Incertidumbre externa y elección del modo de entrada en el marco de la inversión directa en el exterior  
Cristina López Duarte y Marta M<sup>a</sup> Vidal Suárez
- 477/2009 Testing for structural breaks in factor loadings: an application to international business cycle  
José Luis Cendejas Bueno, Sonia de Lucas Santos, Inmaculada Álvarez Ayuso & M<sup>a</sup> Jesús Delgado Rodríguez
- 478/2009 ¿Esconde la rigidez de precios la existencia de colusión? El caso del mercado de carburantes en las Islas Canarias  
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero
- 479/2009 The poni test with structural breaks  
Antonio Aznar & María-Isabel Ayuda
- 480/2009 Accuracy and reliability of Spanish regional accounts (CRE-95)  
Verónica Cañal Fernández
- 481/2009 Estimating regional variations of R&D effects on productivity growth by entropy econometrics  
Esteban Fernández-Vázquez y Fernando Rubiera-Morollón
- 482/2009 Why do local governments privatize the provision of water services? Empirical evidence from Spain  
Francisco González-Gómez, Andrés J. Picazo-Tadeo & Jorge Guardiola
- 483/2009 Assessing the regional digital divide across the European Union-27  
María Rosalía Vicente & Ana Jesús López
- 484/2009 Measuring educational efficiency and its determinants in Spain with parametric distance functions  
José Manuel Cordero Ferrera, Eva Crespo Cebada & Daniel Santín González
- 485/2009 Spatial analysis of public employment services in the Spanish provinces  
Patricia Suárez Cano & Matías Mayor Fernández
- 486/2009 Trade effects of continental and intercontinental preferential trade agreements  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 487/2009 Testing the accuracy of DEA for measuring efficiency in education under endogeneity  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 488/2009 Measuring efficiency in primary health care: the effect of exogenous variables on results  
José Manuel Cordero Ferrera, Eva Crespo Cebada & Luis R. Murillo Zamorano

- 489/2009 Capital structure determinants in growth firms accessing venture funding  
Marina Balboa, José Martí & Álvaro Tresierra
- 490/2009 Determinants of debt maturity structure across firm size  
Victor M. González
- 491/2009 Análisis del efecto de la aplicación de las NIIF en la valoración de las salidas a bolsa  
Susana Álvarez Otero y Eduardo Rodríguez Enríquez
- 492/2009 An analysis of urban size and territorial location effects on employment probabilities: the spanish case  
Ana Viñuela-Jiménez, Fernando Rubiera-Morollón & Begoña Cueto
- 493/2010 Determinantes de la estructura de los consejos de administración en España  
Isabel Acero Fraile□ y Nuria Alcalde Fradejas
- 494/2010 Performance and completeness in repeated inter-firm relationships: the case of franchising  
Vanessa Solis-Rodriguez & Manuel Gonzalez-Diaz
- 495/2010 A Revenue-Based Frontier Measure of Banking Competition  
Santiago Carbó, David Humphrey & Francisco Rodríguez
- 496/2010 Categorical segregation in social networks  
Antoni Rubí-Barceló
- 497/2010 Beneficios ambientales no comerciales de la directiva marco del agua en condiciones de escasez: análisis económico para el Guadalquivir  
Julia Martin-Ortega, Giacomo Giannoccaro y Julio Berbel Vecino
- 498/2010 Monetary integration and risk diversification in eu-15 sovereign debt markets  
Juncal Cuñado & Marta Gómez-Puig
- 499/2010 The Marshall Plan and the Spanish autarky: A welfare loss analysis  
José Antonio Carrasco Gallego
- 500/2010 The role of learning in firm R&D persistence  
Juan A. Mañez, María E. Rochina-Barrachina, Amparo Sanchis-Llopis & Juan A. Sanchis-Llopis
- 501/2010 Is venture capital more than just money?  
Marina Balboa, José Martí & Nina Zieling
- 502/2010 On the effects of supply strategy on business performance: do the relationships among generic competitive objectives matter?  
Javier González-Benito
- 503/2010 Corporate cash holding and firm value  
Cristina Martínez-Sola, Pedro J. García-Teruel & Pedro Martínez-Solano
- 504/2010 El impuesto de flujos de caja de sociedades: una propuesta de base imponible y su aproximación contable en España  
Lourdes Jerez Barroso y Joaquín Teixeira Quirós
- 505/2010 The effect of technological, commercial and human resources on the use of new technology  
Jaime Gómez & Pilar Vargas



- 506/2010 ¿Cómo ha afectado la fiscalidad a la rentabilidad de la inversión en vivienda en España?  
Un análisis para el periodo 1996 y 2007  
Jorge Onrubia Fernández y María del Carmen Rodado Ruiz
- 507/2010 Modelización de flujos en el análisis input-output a partir de la teoría de redes  
Ana Salomé García Muñiz
- 508/2010 Export-led-growth hypothesis revisited. a balance of payments approach for Argentina, Brazil, Chile and Mexico  
David Matesanz Gómez & Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude
- 509/2010 Realised hedge ratio properties, performance and implications for risk management: evidence from the spanish ibex 35 spot and futures markets  
David G McMillan & Raquel Quiroga García
- 510/2010 Do we sack the manager... or is it better not to? Evidence from Spanish professional football  
Francisco González-Gómez, Andrés J. Picazo-Tadeo & Miguel Á. García-Rubio
- 511/2010 Have Spanish port sector reforms during the last two decades been successful? A cost frontier approach  
Ana Rodríguez-Álvarez & Beatriz Tovar
- 512/2010 Size & Regional Distribution of Financial Behavior Patterns in Spain  
Juan Antonio Maroto Acín, Pablo García Estévez & Salvador Roji Ferrari
- 513/2010 The impact of public reforms on the productivity of the Spanish ports: a parametric distance function approach  
Ramón Núñez-Sánchez & Pablo Coto-Millán
- 514/2010 Trade policy versus institutional trade barriers: an application using “good old” ols  
Laura Márquez-Ramos, Inmaculada Martínez-Zarzoso & Celestino Suárez-Burguet
- 515/2010 The “Double Market” approach in venture capital and private equity activity: the case of Europe  
Marina Balboa & José Martí
- 516/2010 International accounting differences and earnings smoothing in the banking industry  
Marina Balboa, Germán López-Espinosa & Antonio Rubia
- 517/2010 Convergence in car prices among European countries  
Simón Sosvilla-Rivero & Salvador Gil-Pareja
- 518/2010 Effects of process and product-oriented innovations on employee downsizing  
José David Vicente-Lorente & José Ángel Zúñiga-Vicente
- 519/2010 Inequality, the politics of redistribution and the tax-mix  
Jenny De Freitas
- 520/2010 Efectos del desajuste educativo sobre el rendimiento privado de la educación: un análisis para el caso español (1995-2006)  
Inés P. Murillo, Marta Rahona y M<sup>a</sup> del Mar Salinas
- 521/2010 Structural breaks and real convergence in opec countries  
Juncal Cuñado
- 522/2010 Human Capital, Geographical location and Policy Implications: The case of Romania  
Jesús López-Rodríguez□, Andres Faiña y Bolea Cosmin-Gabriel

- 523/2010 Organizational unlearning context fostering learning for customer capital through time: lessons from SMEs in the telecommunications industry  
Anthony K. P. Wensley, Antonio Leal-Millán, Gabriel Cepeda-Carrión & Juan Gabriel Cegarra-Navarro
- 524/2010 The governance threshold in international trade flows  
Marta Felis-Rota
- 525/2010 The intensive and extensive margins of trade decomposing exports growth differences across Spanish regions  
Asier Minondo Uribe-Etxeberria & Francisco Requena Silvente
- 526/2010 Why do firms locate r&d outsourcing agreements offshore? the role of ownership, location, and externalization advantages  
Andrea Martínez-Noya, Esteban García-Canal & Mauro f. Guillén
- 527/2010 Corporate Taxation and the Productivity and Investment Performance of Heterogeneous Firms: Evidence from OECD Firm-Level Data  
Norman Gemmell, Richard Kneller, Ismael Sanz & José Félix Sanz-Sanz
- 528/2010 Modelling Personal Income Taxation in Spain: Revenue Elasticities and Regional Comparisons  
John Creedy & José Félix Sanz-Sanz
- 529/2010 Mind the Remoteness!. Income disparities across Japanese Prefectures  
Jesús López-Rodríguez□, Daisuke Nakamura
- 530/2010 El nuevo sistema de financiación autonómica: descripción, estimación empírica y evaluación  
Antoni Zabalza y Julio López Laborda
- 531/2010 Markups, bargaining power and offshoring: an empirical assessment  
Lourdes Moreno & Diego Rodríguez
- 532/2010 The snp-dcc model: a new methodology for risk management and forecasting  
Esther B. Del Brio, Trino-Manuel Níguez & Javier Perote
- 533/2010 El uso del cuadro de mando integral y del presupuesto en la gestión estratégica de los hospitales públicos  
David Naranjo Gil
- 534/2010 Análisis de la efectividad de las prácticas de trabajo de alta implicación en las fábricas españolas  
Daniel Vázquez-Bustelo□□ y Lucía Avella Camarero
- 535/2010 Energía, innovación y transporte: la electrificación de los tranvías en España, 1896-1935  
Alberte Martínez López
- 536/2010 La ciudad como negocio: gas y empresa en una región española, Galicia 1850-1936  
Alberte Martínez López y Jesús Mirás Araujo
- 537/2010 To anticipate or not to anticipate? A comparative analysis of opportunistic early elections and incumbents' economic performance  
Pedro Riera Sagrera
- 538/2010 The impact of oil shocks on the Spanish economy  
Ana Gómez-Loscos, Antonio Montañés & María Dolores Gadea

- 539/2010 The efficiency of public and publicly-subsidized high schools in Spain. evidence from pisa-2006  
María Jesús Mancebón, Jorge Calero, Álvaro Choi & Domingo P. Ximénez-de-Embún
- 540/2010 Regulation as a way to force innovation: the biodiesel case  
Jordi Perdigueró & Juan Luis Jiménez
- 541/2010 Pricing strategies of Spanish network carrier  
Xavier Fageda, Juan Luis Jiménez & Jordi Perdigueró
- 542/2010 Papel del posicionamiento del distribuidor en la relación entre la marca de distribuidor y lealtad al establecimiento comercial  
Oscar González-Benito y Mercedes Martos-Partal
- 543/2010 How Bank Market Concentration, Regulation, and Institutions Shape the Real Effects of Banking Crises  
Ana I. Fernández, Francisco González & Nuria Suárez
- 544/2010 Una estimación del comercio interregional trimestral de bienes en España mediante técnicas de interpolación temporal  
Nuria Gallego López, Carlos Llano Verduras y Julián Pérez García
- 545/2010 Puerto, empresas y ciudad: una aproximación histórica al caso de Las Palmas de Gran Canaria  
Miguel Suárez, Juan Luis Jiménez y Daniel Castillo
- 546/2010 Multinationals in the motor vehicles industry: a general equilibrium analysis for a transition economy  
Concepción Latorre & Antonio G. Gómez-Plana
- 547/2010 Core/periphery scientific collaboration networks among very similar researchers  
Antoni Rubí-Barceló
- 548/2010 Basic R&D in vertical markets  
Miguel González-Maestre & Luis M. Granero
- 549/2010 Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros?  
Ana Rosa Fonseca Díaz, Elena Fernández Rodríguez y Antonio Martínez Arias
- 550/2010 Analyzing an absorptive capacity: Unlearning context and Information System Capabilities as catalysts for innovativeness  
Gabriel Cepeda-Carrión, Juan Gabriel Cegarra-Navarro & Daniel Jimenez-Jimenez
- 551/2010 The resolution of banking crises and market discipline: international evidence  
Elena Cubillas, Ana Rosa Fonseca & Francisco González
- 552/2010 A strategic approach to network value in information markets  
Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido & Juan Pablo Maicas
- 553/2010 Accounting for the time pattern of remittances in the Spanish context  
Alfonso Echazarra
- 554/2010 How to design franchise contracts: the role of contractual hazards and experience  
Vanesa Solis-Rodriguez & Manuel Gonzalez-Diaz

- 555/2010 Una teoría integradora de la función de producción al rendimiento empresarial  
Javier González Benito
- 556/2010 Height and economic development in Spain, 1850-1958  
Ramón María-Dolores & José Miguel Martínez-Carrión
- 557/2010 Why do entrepreneurs use franchising as a financial tool? An agency explanation  
Manuel González-Díaz & Vanesa Solís-Rodríguez
- 558/2010 Explanatory Factors of Urban Water Leakage Rates in Southern Spain  
Francisco González-Gómez, Roberto Martínez-Espiñeira, Maria A. García-Valiñas & Miguel Á. García Rubio
- 559/2010 Los rankings internacionales de las instituciones de educación superior y las clasificaciones universitarias en España: visión panorámica y prospectiva de futuro.  
Carmen Pérez-Esparrells y José M<sup>a</sup> Gómez-Sancho.
- 560/2010 Análisis de los determinantes de la transparencia fiscal: Evidencia empírica para los municipios catalanes  
Alejandro Esteller Moré y José Polo Otero
- 561/2010 Diversidad lingüística e inversión exterior: el papel de las barreras lingüísticas en los procesos de adquisición internacional  
Cristina López Duarte y Marta M<sup>a</sup> Vidal Suárez
- 562/2010 Costes y beneficios de la competencia fiscal en la Unión Europea y en la España de las autonomías  
José M<sup>a</sup> Cantos, Agustín García Rico, M<sup>a</sup> Gabriela Lagos Rodríguez y Raquel Álamo Cerrillo
- 563/2010 Customer base management and profitability in information technology industries  
Juan Pablo Maicas y Francisco Javier Sese
- 564/2010 Expansión internacional y distancia cultural: distintas aproximaciones —hofstede, schwartz, globe  
Cristina López Duarte y Marta M<sup>a</sup> Vidal Suárez
- 565/2010 Economies of scale and scope in service firms with demand uncertainty: An application to a Spanish port  
Beatriz Tovar & Alan Wall
- 566/2010 Fiscalidad y elección entre renta vitalicia y capital único por los inversores en planes de pensiones: el caso de España  
Félix Domínguez Barrero y Julio López Laborda
- 567/2010 Did the cooperative start life as a joint-stock company? Business law and cooperatives in Spain, 1869–1931  
Timothy W. Guinnan & Susana Martínez-Rodríguez
- 568/2010 Predicting bankruptcy using neural networks in the current financial crisis: a study for US commercial banks  
Félix J. López-Iturriaga, Óscar López-de-Foronda & Iván Pastor Sanz
- 569/2010 Financiación de los cuidados de larga duración en España  
Raúl del Pozo Rubio y Francisco Escribano Sotos

- 570/2010 Is the Border Effect an Artefact of Geographic Aggregation?  
Carlos Llano-Verduras, Asier Minondo-Urbe & Francisco Requena-Silvente
- 571/2010 Notes on using the hidden asset or the contribution asset to compile the actuarial balance for pay-as-you-go pension systems  
Carlos Vidal-Meliá & María del Carmen Boado-Penas
- 572/2010 The Real Effects of Banking Crises: Finance or Asset Allocation Effects? Some International Evidence  
Ana I. Fernández, Francisco González & Nuria Suárez Carlos
- 573/2010 Endogenous mergers of complements with mixed bundling  
Ricardo Flores-Fillol & Rafael Moner-Colonques
- 574/2010 Redistributive Conflicts and Preferences for Tax Schemes in Europe  
Antonio M. Jaime-Castillo & Jose L. Saez-Lozano
- 575/2010 Spanish emigration and the setting-up of a great company in Mexico: bimbo, 1903-2008  
Javier Moreno Lázaro
- 576/2010 Mantenimiento temporal de la equidad horizontal en el sistema de financiación autonómica  
Julio López Laborda y Antoni Zabalza
- 577/2010 Sobreeducación, Educación no formal y Salarios: Evidencia para España  
Sandra Nieto y Raúl Ramos
- 578/2010 Dependencia y empleo: un análisis empírico con la encuesta de discapacidades y atención a la dependencia (edad) 2008.  
David Cantarero-Prieto y Patricia Moreno-Mencía
- 579/2011 Environment and happiness: new evidence for Spain  
Juncal Cuñado & Fernando Pérez de Gracia
- 580/2011 Aanalysis of emerging barriers for e-learning models. a case of study  
Nuria Calvo & Paolo Rungo
- 581/2011 Unemployment, cycle and gender  
Amado Peiró, Jorge Belaire-Franch, & Maria Teresa Gonzalo
- 582/2011 An Analytical Regions Proposal for the Study of Labour Markets: An Evaluation for the Spanish Territory  
Ana Viñuela Jiménez & Fernando Rubiera Morollón
- 583/2011 The Efficiency of Performance-based-fee Funds  
Ana C. Díaz-Mendoza, Germán López-Espinosa & Miguel A. Martínez-Sedano
- 584/2011 Green and good?. The investment performance of US environmental mutual funds  
Francisco J. Climent-Diranzo & Pilar Soriano-Felipe
- 585/2011 El fracaso de Copenhague desde la teoría de juegos.  
Yolanda Fernández Fernández, M<sup>a</sup> Ángeles Fernández López y Blanca Olmedillas Blanco
- 586/2011 Tie me up, tie me down! the interplay of the unemployment compensation system, fixed-term contracts and rehiring  
José M. Arranz & Carlos García-Serrano

- 587/2011 Corporate social performance, innovation intensity and their impacts on financial performance: evidence from lending decisions  
Andrés Guiral
- 588/2011 Assessment of the programme of measures for coastal lagoon environmental restoration using cost-benefit analysis.  
José Miguel Martínez Paz & Ángel Perni Llorente
- 589/2011 Illicit drug use and labour force participation: a simultaneous equations approach  
Berta Rivera, Bruno Casal, Luis Currais & Paolo Rungo
- 590/2011 Influencia de la propiedad y el control en la puesta en práctica de la rsc en las grandes empresas españolas  
José-Luis Godos-Díez, Roberto Fernández-Gago y Laura Cabeza-García
- 591/2011 Ownership, incentives and hospitals  
Xavier Fageda & Eva Fiz
- 592/2011 La liberalización del ferrocarril de mercancías en europa: ¿éxito o fracaso?  
Daniel Albalade del Sol, Maria Lluïsa Sort García y Universitat de Barcelona
- 593/2011 Do nonreciprocal preference regimes increase exports?  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero & José Antonio Martínez-Serrano
- 594/2011 Towards a dynamic analysis of multiple-store shopping: evidence from Spanish panel data  
Noemí Martínez-Caraballo, Manuel Salvador, Carmen Berné & Pilar Gargallo
- 595/2011 Base imponible y neutralidad del impuesto de sociedades: alternativas y experiencias  
Lourdes Jerez Barroso
- 596/2011 Cambio técnico y modelo de negocio: las compañías de transporte urbano en España, 1871-1989  
Alberte Martínez López
- 597/2011 A modified dickey-fuller procedure to test for stationarity  
Antonio Aznar, María-Isabel Ayuda
- 598/2011 Entorno institucional, estructura de propiedad e inversión en I+D: Un análisis internacional  
Félix J. López Iturriaga y Emilio J. López Millán
- 599/2011 Factores competitivos y oferta potencial del sector lechero en Navarra  
Valero L. Casanovas Oliva y Ana M. Aldanondo Ochoa
- 600/2011 Política aeroportuaria y su impacto sobre la calidad percibida de los aeropuertos  
Juan Luis Jiménez y Ancor Suárez
- 601/2011 Regímenes de tipo de cambio y crecimiento económico en países en desarrollo  
Elena Lasarte Navamuel y José Luis Pérez Rivero
- 602/2011 La supervivencia en las empresas de alta tecnología españolas: análisis del sector investigación y desarrollo  
Evangelina Baltar Salgado, Sara Fernández López, Isabel Neira Gómez y Milagros Vivel Búa
- 603/2011 Análisis económico y de rentabilidad del sistema financiero español, por tipo de entidades y tamaño, después de cuatro años de crisis y ante los retos de la reestructuración financiera  
Salvador Climent Serrano

- 604/2011 Does competition affect the price of water services? Evidence from Spain  
Germà Bel, Francisco González-Gómez & Andrés J Picazo-Tadeo
- 605/2011 The Effects of Remoteness in Japanese Educational Levels  
Jesús López-Rodríguez & Daisuke Nakamura
- 606/2011 The money market under information asymmetries and imperfectly competitive loan and deposit markets  
Aday Hernández
- 607/2011 The effects of airline and high speed train integration  
M. Pilar Socorro & M. Fernanda Viéens
- 608/2011 Consecuencias de la imbricación de los clientes en la dirección medioambiental: un análisis empírico  
Jesús Ángel del Brío González, Esteban Fernández Sánchez y Beatriz Junquera Cimadevilla
- 609/2011 Revenue autonomy and regional growth: an analysis for the 25 year-process of fiscal decentralisation in Spain  
Ramiro Gil-Serrate, Julio López-Laborda & Jesús Mur
- 610/2011 The accessibility to employment offices in the Spanish labor market: Implications in terms of registered unemployment  
Patricia Suárez, Matías Mayor & Begoña Cueto
- 611/2011 Time-varying integration in European government bond markets  
Pilar Abad, Helena Chuliá & Marta Gómez-Puig
- 612/2011 Production networks and EU enlargement: is there room for everyone in the automotive industry?  
Leticia Blázquez, Carmen Díaz-Mora & Rosario Gandoy
- 613/2011 Los factores pronóstico económico, estructura productiva y capacidad de innovar en la valoración de activos españoles  
M<sup>a</sup> Begoña Font Belaire y Alfredo Juan Grau Grau
- 614/2011 Capital structure adjustment process in firms accessing venture funding  
Marina Balboa, José Martí & Álvaro Tresierra
- 615/2011 Flexibilidad Contable en la Valoración de Instrumentos Financieros Híbridos  
Jacinto Marabel-Romo, Andrés Guiral-Contreras & José Luis Crespo-Espert
- 616/2011 Why are (or were) Spanish banks so profitable?  
Antonio Trujillo-Ponce
- 617/2011 Extreme value theory versus traditional garch approaches applied to financial data: a comparative evaluation  
Dolores Furió & Francisco J. Climent
- 618/2011 La restricción de balanza de pagos en la España del euro. Un enfoque comparativo.  
David Matesanz Gómez, Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude y Roberto Bande Ramudo
- 619/2011 Is inefficiency under control in the justice administration?  
Marta Espasa & Alejandro Esteller-Moré
- 620/2011 The evolving patterns of competition after deregulation  
Jaime Gómez Villascuerna, Raquel Orcos Sánchez & Sergio Palomas Doña

- 621/2011      Análisis pre y post-fusiones del sector compuesto por las cajas de ahorros españolas: el tamaño importa  
Antonio A. Golpe, Jesús Iglesias y Juan Manuel Martín
- 622/2011      Evaluating three proposals for testing independence in non linear spatial processes  
Fernando A. López-Hernández, M. Luz Maté-Sánchez-Val & Andrés Artal-Tur
- 623/2011      Valoración del Mercado de los Activos Éticos en España: una Aplicación del Método de los Precios Hedónicos  
Celia Bilbao-Terol y Verónica Cañal-Fernández
- 624/2011      Happiness beyond Material Needs: The Case of the Mayan People  
Jorge Guardiola, Francisco González-Gómez & Miguel A. García-Rubio
- 625/2011      Stock characteristics, investor type and market myopia  
Cristina Del Rio-Solano & Rafael Santamaria-Aquilué
- 626/2011      Is mistrust under control in the justice administration?  
Alejandro Esteller-Moré
- 627/2011      Working capital management, corporate performance, and financial constraints  
Sonia Baños-Caballero, Pedro J. García-Teruel & Pedro Martínez-Solano
- 628/2011      On the optimal distribution of traffic of network airlines  
Xavier Fageda & Ricardo Flores-Fillol
- 629/2011      Environmental tax and productivity in a subcentral context: new findings on the porter hypothesis  
Jaime Vallés- Giménez & Anabel Zárate-Marco
- 630/2011      The impact of scale effects on the prevailing internet-based banking model in the US  
Alexandre Momparlera, Francisco J. Climentb & José M. Ballesterb
- 631/2011      Student achievement in a cross-country perspective: a multilevel analysis of pisa2006 data for Italy and Spain  
Tommaso Agasisti & Jose Manuel Cordero-Ferrera
- 632/2011      Banking liberalization and firms' debt structure: International evidence  
Víctor M. González & Francisco González
- 633/2011      Public sector contingent liabilities in Spanish toll roads  
Carlos Contreras
- 634/2011      Fiscal Sustainability and Immigration in the Madrid Region  
Luis Miguel Doncel, Pedro Durá, Pilar Grau-Carles & Jorge Sainz
- 635/2011      Las desviaciones presupuestarias del gasto del estado en el periodo 1990-2009: un análisis desde las perspectivas agregada y de programas.  
Valentín Edo Hernández
- 636/2011      A network approach to services internationalization  
Stefano Visintin
- 637/2011      Factors behind the presence of agricultural credit cooperatives in Spain, 1900-1935: an econometric model  
Ángel Pascual Martínez-Soto, Ildefonso Méndez- Martínez & Susana Martínez-Rodríguez.



- 638/2011 La eficiencia técnica en la industria de agua latinoamericana medida a través de la función de distancia  
Angel Higuerey Gómez , Lourdes Trujillo Castellano y María Manuela González Serrano
- 639/2011 Urban Patterns, Population Density and the Cost of Providing Basic Infrastructure: A Frontier Approach  
Inmaculada C. Álvarez, Ángel M. Prieto & José L. Zofío
- 640/2011 A comparison of national vs. multinational firms' performance using a general equilibrium perspective  
María C. Latorre
- 641/2011 A computable general equilibrium evaluation of market performance after the entry of multinationals  
María C. Latorre
- 642/2011 Competition for procurement shares  
José Alcalde & Matthias Dahm
- 643/2011 Air services on thin routes: regional versus low-cost airlines  
Xavier Fageda & Ricardo Flores-Fillol
- 644/2011 Efficiency and Stability in a Strategic Model of Hedonic Coalitions  
Antoni Rubí-Barceló
- 645/2011 An analysis of the cost of disability across Europe using the standard of living approach  
José-Ignacio Antón, Francisco-Javier Braña & Rafael Muñoz de Bustillo
- 646/2011 Estimating the gravity equation with the actual number of exporting firms  
Asier Minondo & Francisco Requena
- 647/2011 New public management-delivery forms, quality levels and political factors on solid management waste costs in Spanish local governments  
José Luis Zafra-Gómez, Diego Prior Jiménez, Ana María Plata Díaz & Antonio M López Hernández
- 648/2011 El sector financiero como factor desestabilizador para la economía a partir del análisis de Hyman Minsky  
Isabel Gimenez Zuriaga
- 649/2011 Determinantes de la prima de riesgo en las emisiones de bonos de titulización hipotecaria en España (1993-2011)  
Miguel Ángel Peña Cerezo, Arturo Rodríguez Castellanos y Francisco Jaime Ibáñez Hernández
- 650/2011 Does complexity explain the structure of trade?  
Asier Minondo & Francisco Requenz
- 651/2011 Supplementary pensions and saving: evidence from Spain  
José-Ignacio Antón, Rafael Muñoz de Bustillo & Enrique Fernández-Macías
- 652/2011 The role of destination spatial spillovers and technological intensity in the location of manufacturing and services firms  
Andrés Artal-Tur, José Miguel Navarro-Azorín & María Luisa Alamá-Sabater

- 653/2011 El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológico  
Juan A. Máñez, Francisco Requena-Silvente, María E. Rochina-Barrachina y Juan A. Sanchis-Llopis
- 654/2011 Incumbents and institutions: how the value of resources varies across markets  
Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido & Juan Pablo Maicas
- 655/2011 Price differences between domestic and international air markets: an empirical application to routes from Gran Canaria  
Xavier Fageda, Juan Luis Jiménez & Carlos Díaz Santamaría
- 656/2012 The role of accruals quality in the access to bank debt  
Pedro J. García-Teruel, Pedro Martínez-Solano and Juan P. Sánchez-Ballesta
- 657/2012 Trade Under Uncertainty: Legal Institutions Matter  
Lisa Kolovich & Isabel Rodríguez-Tejedo
- 658/2012 La relación bidireccional entre la rsc y el resultado empresarial: conclusiones de un estudio empírico el sector de las cajas de ahorros  
Almudena Martínez Campillo, Laura Cabeza García y Federico Marbella Sánchez
- 659/2012 Consejos de administración y performance de la empresa: efecto de la pertenencia a múltiples consejos  
Félix J. López Iturriaga y Ignacio Morrós Rodríguez
- 660/2012 Análisis comparado de los sistemas eléctricos en España y Argentina, 1890-1950. Estrategias globales y experiencias divergentes de la electrificación en dos países de industrialización tardía  
Isabel Bartolomé y Norma Silvana Lanciotti
- 661/2012 Leverage and corporate performance: International evidence  
Víctor M. González
- 662/2012 Procesos de prociclicidad crediticia e impacto de la provisión estadística en España  
Francisco Jaime Ibáñez Hernández, Miguel Ángel Peña Cerezo y Andrés Araujo de la Mata
- 663/2012 Policy success or economic slowdown?. Effects of the 80 km•h-1 speed limit on air pollution in the Barcelona metropolitan area  
Germà Bel i Queralt & Jordi Rosell i Segura
- 664/2012 Modelos regulatorios en las telecomunicaciones fijas de banda ancha: competencia en redes frente a competencia en servicios. la evidencia empírica en la OCDE y España  
Juan Rubio Martín y César Sánchez Pérez
- 665/2012 Regional export promotion offices and trade margins  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero, José Antonio Martínez-Serrano & Francisco Requena-Silvente
- 666/2012 An Experimental Study of Gender Differences in Distributive Justice  
Ismael Rodríguez-Lara
- 667/2012 Spanish savings banks in the credit crunch: could distress have been predicted before the crisis? A multivariate statistical analysis  
Martí Sagarra, Cecilio Mar-Molinero & Miguel García-Cestona

- 668/2012 Cities to live or to work in: an input-output model of migration and commuting  
Ana Viñuela & Esteban Fernández-Vázquez
- 669/2012 Non-linear Dynamics in Discretionary Accruals: An Analysis of Bank Loan-Loss Provisions  
Marina Balboa, Germán López-Espinosa & Antonio Rubia
- 670/2012 Iniciación, persistencia e intensificación en la realización de actividades de I+D en España  
Dolores Añón Higón, Juan A. Máñez and y Juan A. Sanchis-Llopis
- 671/2012 La neutralidad financiera en el impuesto sobre sociedades: microsimulación de las opciones de reforma para España  
Lourdes Jerez Barroso y Fidel Picos Sánchez
- 672/2012 When trains go faster than planes: The strategic reaction of airlines in Spain  
Juan Luis Jiménez and Ofelia Betancor
- 673/2012 Distribución del gasto sanitario público por edad y sexo en España: Análisis de la década 1998-2008  
Ángela Blanco Moreno, Rosa Urbanos Garrido y Israel John Thuissard Vasallo
- 674/2012 Does school ownership matter? An unbiased efficiency comparison for Spain regions  
Eva Crespo-Cebada, Francisco Pedraja-Chaparro and Daniel Santín
- 675/2012 Factores condicionantes de la desigualdad educativa: un análisis para el caso español  
Crespo Cebada, Eva, Díaz Caro, Carlos y Jesús Pérez Mayo
- 676/2012 Integrating network analysis and interregional trade to study the spatial impact of transport infrastructure using production functions  
Inmaculada C. Álvarez-Ayuso, Ana M. Condeço-Melhorado, Javier Gutiérrez y Jose L. Zofío
- 677/2012 An actuarial balance model for DB PAYG pension systems with disability and retirement contingencies  
Manuel Ventura-Marco & Carlos Vidal-Meliá
- 678/2012 Will it last? An assessment of the 2011 Spanish pension reform using the Swedish system as benchmark  
Carlos Vidal-Meliá
- 679/2012 Iniciativas educativas en las universidades mexicanas: un análisis estadístico multivariante  
Martí Sagarra, Cecilio Mar-Molinero & Herberto Rodríguez-Regordosa
- 680/2012 Tributación y política de dividendos de las sociedades no financieras, 2000-2010  
Félix Domínguez Barrero y Julio López Laborda
- 681/2012 Lending relationships and credit rationing: the impact of securitization  
Santiago Carbó-Valverde, Hans Degryse & Francisco Rodriguez-Fernandez
- 682/2012 Percepciones de los ciudadanos sobre las haciendas regionales: quién es y quién debería ser responsable de los servicios e impuestos autonómicos  
Julio López Laborda y Fernando Rodrigo
- 683/2012 Trade credit, the financial crisis, and firm access to finance  
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández & Gregory F. Udell
- 684/2012 Changing market potentials and regional growth in Poland  
Jesús López-Rodríguez & Malgorzata Runiewicz-Wardyn

- 685/2012 Firm boundaries and investments in information technologies in Spanish manufacturing firms  
Jaime Gómez, Idana Salazar & Pilar Vargas
- 686/2012 Movimientos de capital, inserción en el mercado mundial y fluctuaciones financieras de la economía cubana: la bolsa de la habana, 1910-1959  
Javier Moreno Lázaro
- 687/2012 El impacto de la inmigración sobre el crecimiento económico español. un enfoque contable  
Rodrigo Madrazo García de Lomana
- 688/2012 Structural equivalence in the input-output field  
Ana Salomé García Muñiz
- 689/2012 Testing the expectations hypothesis in euro overnight interest swap rates  
Lucía Hernandis & Hipòlit Torró
- 690/2012 Bank asset securitization before the crisis: Liquidity, bank type and risk transfer as determinants  
Martí Sagarra, Miguel García-Cestona & Josep Rialp
- 691/2012 Análisis del riesgo soberano utilizando mapas auto-organizativos. el caso de europa, España y Alemania  
Félix J. López Iturriaga e Iván Pastor Sanz
- 692/2012 Economic forecasting with multivariate models along the business cycle  
Carlos Cuerpo & Pilar Poncela
- 693/2012 Testing opvar accuracy: an empirical back-testing on the loss distribution approach  
José Manuel Feria-Domínguez, Enrique J. Jiménez-Rodríguez & M<sup>a</sup> Paz Rivera-Pérez
- 694/2012 Is the boost in oil prices affecting the appreciation of real exchange rate?: Empirical evidence of “Dutch disease” in Colombia  
Pilar Poncela, Eva Senra & Lya Paola Sierra
- 695/2012 Market efficiency and lead-lag relationships between spot, futures and forward prices: The case of the Iberian Electricity Market (MIBEL)  
Jose María Ballester, Francisco Climent & Dolores Furió
- 696/2012 Complementarities in the innovation strategy: do intangibles play a role in enhancing the impact of r&d on firm performance?  
Dolores Añón, Jaime Gómez & Pilar Vargas
- 697/2012 The real effects of bank branch deregulation at various stages of economic development: The European experience  
José Manuel Pastor, Lorenzo Serrano & Emili Tortosa-Ausina
- 698/2012 Effects of the financial crisis on the european integration process: relevance of exchange rate, inflation and domestic risks  
Alfredo J. Grau-Grau
- 699/2012 Las Preferencias por la Redistribución: Teoría y Evidencia para España  
Julio López Laborda y Eduardo Sanz Arcega
- 700/2012 Firm boundaries and investments in information technologies in spanish manufacturing firms  
Jaime Gómez, Idana Salazar and Pilar Vargas

- 701/2012 Oil Prices and Inflation in the Euro Area and its Main Countries: Germany, France, Italy and Spain  
César Castro, Pilar Poncela and Eva Senra
- 702/2012 Oportunismo y sistemas de gestión medioambiental: las certificaciones como cortina de humo ante los grupos de interés  
Gustavo Lannelongue Nieto y Javier González Benito