

ESTRATEGIAS CORPORATIVAS DE DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES EN LA INVESTIGACIÓN

LUIS ÁNGEL GUERRAS MARTÍN* • MARÍA ÁNGELES MONTORO SÁNCHEZ** • JOSÉ ÁNGEL ZÚÑIGA VICENTE
*Universidad Rey Juan Carlos • **Universidad Complutense de Madrid

El estudio de las estrategias corporativas de desarrollo ha sido objeto de una atención continua y creciente dentro del ámbito académico a lo largo de las cuatro últimas décadas. Es indudable que este tipo de estrategias desempeñan un papel especialmente relevante en las grandes empresas de cualquier país. De hecho, existe un consenso prácticamente unánime, tanto a nivel académico como profesional, en reconocer la influencia decisiva que este tipo particular de estrategias pueden llegar a ejercer sobre la supervivencia empresarial.

Por consiguiente, no es extraño que hayan surgido innumerables investigaciones tanto teóricas como empíricas, nacionales e internacionales, que procedentes de diferentes disciplinas como, por ejemplo, la Economía, la Dirección de Empresas o las Finanzas, se hayan centrado, durante las últimas décadas, en el análisis de toda una serie de cuestiones conectadas a las estrategias corporativas de desarrollo empresarial. Es interesante reconocer, también, que el estudio más o menos pormenorizado de tales cuestiones se ha ido abordando desde múltiples perspectivas teóricas y metodologías de análisis empírico.

Con carácter general, puede argumentarse que una parte sustancial de la investigación existente hasta el momento actual sobre las estrategias corporativas de desarrollo puede articularse en torno a diversas cuestiones relacionadas con alguna de las siguientes grandes áreas: estrategias de diversificación y reestructuración, fusiones y adquisiciones, o alianzas y acuerdos de cooperación. Además, parece lógico asumir que el estudio de dichas cuestiones puede adquirir una notable significación en un entorno competitivo tan cambiante, incierto y hostil como en el que la mayoría de las empresas de los distintos países vienen actuando en los últimos años.

El objetivo principal de la edición de este número monográfico es ofrecer una visión de carácter general de las principales líneas de investigación que, sobre las estrategias corporativas de desarrollo, se están llevando a cabo actualmente en España. Con ello, se pretende promover, desarrollar y ampliar el conocimiento en torno a este importante tema de estudio a partir de los hallazgos extraídos en el contexto español, que pensamos puede resultar de interés para académicos y profesionales del ámbito de los negocios. Simultáneamente, se muestra, al menos de manera sucinta, la pluralidad de perspectivas teóricas y métodos de análisis empírico que caracterizan a esta importante área de estudio. De manera indirecta también se ofrece información de utilidad a la hora de establecer un posible análisis de tipo comparativo sobre cuáles son los temas concretos que están despertando un mayor interés entre los investigadores españoles respecto a lo que están haciendo otros investigadores dentro del panorama internacional.

Todos los artículos recibidos para el número monográfico, siguiendo la línea editorial de la *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, fueron sometidos a un riguroso proceso de doble revisión anónima por expertos en el tema concreto objeto de evaluación. En todos ellos, uno de los revisores era interno –esto es, se correspondía con alguno de los autores que habían enviado algún manuscrito al monográfico–, mientras que otro de los revisores era externo –es decir, un experto de reconocido prestigio en el área de estudio y que no había enviado ningún artículo para su consideración al monográfico–. En el supuesto de la existencia de que se percibieran notables discrepancias entre ambos evaluadores, sobre la decisión de aceptación o rechazo del artículo, se recurrió a un tercero, también externo. Al final de todo el proceso, y tras dos rondas completas de evaluación, se seleccionaron 9 artículos, todos ellos de carácter empírico, que arrojan una interesante visión de conjunto en torno a algunos de los temas que están siendo objeto de atención por los investigadores españoles sobre las estrategias corporativas de desarrollo empresarial.

Los 9 trabajos finalmente seleccionados pueden agruparse en tres bloques. El primero de ellos incluye 2 trabajos y trata sobre distintos aspectos que tienen que ver con las estrategias de diversificación y reestructuración empresarial. Entretanto, los 2 trabajos siguientes, que constituyen el segundo

bloque, se muestran más interesados por profundizar en el conocimiento de cuestiones relacionadas con los procesos de fusión y adquisición empresarial. Por su parte, el tercer bloque, que integra los 5 trabajos restantes, se ocupa de proporcionar nueva evidencia empírica sobre toda una serie de aspectos concretos vinculados a las alianzas y los acuerdos de cooperación empresarial.

Dentro del primer bloque de trabajos, el realizado por Myriam Odette Maldonado Novelo, Isabel Suárez González y José David Vicente Lorente examina un aspecto de gran trascendencia en el ámbito de las estrategias de reestructuración empresarial: la relación entre la adopción de estrategias de *downsizing* y los resultados económico-financieros. A partir de una muestra de las mayores empresas españolas en el período 1990-2005, en primer lugar, se proporciona evidencia empírica sobre la evolución que ha tenido el fenómeno del *downsizing* en España. A continuación, se investigan las consecuencias que se pueden derivar de la adopción de este tipo de estrategias sobre los resultados empresariales. Los hallazgos obtenidos revelan que la puesta en práctica del *downsizing* por las empresas españolas no provoca mejoras en los resultados, como se pretende. Por contra, en muchos casos se producen reducciones significativas.

Por su parte, en el segundo trabajo del primer bloque, cuyos autores son Miguel Blanco Callejo, Francisco Javier Forcadell Martínez y Luis Ángel Guerras Martín, se parte de la formulación un modelo teórico original de carácter general sobre la reestructuración de la cartera de negocios. Tomando como referencia dicho modelo, se aporta nueva evidencia empírica a partir del estudio en profundidad de una gran empresa española que ha adoptado recientemente esta estrategia. Los resultados que se desprenden del caso de estudio realizado reflejan que la reestructuración permite corregir situaciones de exceso de diversificación de la cartera de negocios de la empresa. La reducción significativa del exceso de diversificación posibilita, además, una explotación óptima de las competencias esenciales que llevan a una mejora de los resultados económicos y, en último término, a la creación de valor en el mercado.

Dentro del segundo bloque de trabajos, el realizado por Cristina Bernard, Lucio Fuentelsaz y Jaime Gómez, centra su atención en un aspecto clave de los procesos de fusión y adquisición empresarial: la necesidad de evaluar los resultados, en términos de rentabilidad y productividad, que se pueden derivar de dichos procesos en el largo plazo. El análisis empírico se efectúa en el sector de las cajas de ahorros españolas entre 1986 y 2004. Los resultados encontrados están en consonancia con los argumentos teóricos expuestos, obteniéndose que el proceso de integración entre las entidades objeto de estudio es complejo y muchas de ellas parecen no haberlo gestionado de un modo adecuado, al no observarse una mejoría en los resultados ni siquiera en el largo plazo. No obstante, el éxito de los procesos de integración puede variar en función de si se mide en términos de cambios en la productividad o de mejoras en la rentabilidad o beneficios.

Por otro lado, en el trabajo de Consuelo Dolz, María Iborra y Joaquín Aldás-Manzano, se investigan los principales determinantes de la exploración de conocimiento en el proceso de integración de las adquisiciones empresariales. En concreto, se propone un modelo teórico en el que se asume que las adquisiciones pueden crear valor mediante la exploración de conocimiento, analizándose cómo su nivel viene condicionado por las decisiones de centralización, formalización y socialización en la integración de las adquisiciones. A partir de información procedente de una muestra de 45 adquisiciones realizadas entre 2000 y 2006 en las que interviene una empresa española, y que fue obtenida mediante un cuestionario, se demuestra que los procesos de integración de las adquisiciones para explorar conocimiento precisan de elevados niveles de socialización y autonomía entre las empresas adquirente y adquirida, al tiempo que la exploración de conocimiento puede convertirse en una importante fuente de creación de valor.

El último bloque de trabajos trata sobre diversas cuestiones cruciales relacionadas con las alianzas y acuerdos de cooperación, y que han sido objeto de atención frecuente por parte de la literatura especializada en los últimos años. En este contexto, el estudio de César Camisón Zornoza, Monserrat Boronat Navarro y Ana Villar López pretende ofrecer una explicación alternativa a los resultados contradictorios encontrados en la literatura especializada sobre la relación entre las alianzas estratégicas y el desempeño organizativo. Dicha explicación está basada en la consideración del papel moderador que puede ejercer sobre esa relación el conocimiento y las capacidades de gestión que la

empresa es capaz de generar. Los resultados de este estudio, obtenidos a partir de una muestra de 550 empresas de la Comunidad Valenciana, muestran cómo, efectivamente, la relación entre alianzas estratégicas y desempeño está moderada por la generación de capacidades en gestión del conocimiento y por la memoria organizativa de las empresas que intervienen en el acuerdo.

El trabajo de Esteban García Canal, Ana Valdés Llana y Pablo Sánchez Lorda busca analizar, mediante la propuesta de un marco teórico original, hasta qué punto la existencia de relaciones cooperativas previas entre los socios puede encontrarse condicionada o no por la forma de gobierno que puede utilizarse en las denominadas alianzas tecnológicas. A partir de la consideración de una muestra compuesta por más de 2.000 alianzas tecnológicas creadas por empresas de la Unión Europea entre 1992 y 1999, los resultados que se derivan del análisis empírico efectuado revelan que, en las alianzas recurrentes con el mismo socio, las empresas tienden a repetir las formas de gobierno ya utilizadas en proyectos de cooperación previos con dicho socio.

El estudio de Eva María Mora Valentín y María Ángeles Montoro Sánchez abunda también, en cierto modo, en la importancia de las experiencias previas en las alianzas. En concreto, analizan los efectos directos de la confianza, la reputación de los socios y las experiencias previas sobre el éxito de una relación cooperativa, y los efectos indirectos que se derivan de la influencia de la reputación y las experiencias previas sobre la confianza, considerando las expectativas de los socios sobre la continuidad de su relación. Los resultados obtenidos, sobre una muestra de 365 proyectos de colaboración entre empresas y universidades de 1995 a 2000, confirman las relaciones directas de la confianza, la reputación y las experiencias previas sobre el éxito del acuerdo, así como el papel de la reputación como generador de confianza entre socios y el de la existencia de vínculos previos entre los socios. Otro hallazgo destacable es que estas relaciones resultan más fuertes cuando los socios intentan seguir colaborando en el futuro.

Por su parte, el interés principal del trabajo de Gregorio Martín de Castro, José Emilio Navas López, Pedro López Sáez y Miriam Delgado Verde consiste en analizar el modo en que las empresas pertenecientes a industrias emergentes pueden superar la 'desventaja inherente' que les caracteriza por el mero hecho de ser 'nuevas'. Se sostiene que la superación de dicha desventaja puede lograrse mediante una mejora de la legitimidad. En este contexto, se destaca el papel que puede llegar a jugar la reputación corporativa a la hora de identificar posibles aliados en la formación futura de alianzas. La contrastación empírica de este argumento se realiza a partir de una muestra de 34 empresas españolas del sector de biotecnología entre 2000 y 2004. Los resultados obtenidos apuntan a que tanto la 'reputación de negocio' como la 'reputación social' pueden ejercer una influencia positiva en el potencial para establecer alianzas.

Por último, el propósito principal de la investigación de Jesús David Sánchez de Pablo consiste en comprobar el efecto que la coherencia entre la orientación estratégica de los acuerdos de cooperación y la estrategia genérica de la organización, a través de su capacidad de adaptación los cambios del entorno, puede tener sobre el éxito empresarial. El análisis empírico de los argumentos teóricos expuestos se lleva a cabo sobre una muestra de 52 empresas del sector agroalimentario español, cuya información fue obtenida a través de un cuestionario. Los resultados obtenidos reflejan que, si bien, puede existir un efecto directo entre la orientación estratégica de los acuerdos y el éxito empresarial o entre el tipo de estrategia elegida para adaptarse al entorno y el éxito empresarial, la estrategia elegida no influye en la relación entre la orientación estratégica y el éxito organizativo.

Del análisis conjunto de los 9 artículos que configuran el monográfico pueden resaltarse los siguientes aspectos interesantes. Primero, todos ellos son de naturaleza empírica y están sustentados sobre sólidas bases teóricas procedentes de diferentes enfoques o perspectivas. Segundo, la investigación empírica se caracteriza por la utilización de múltiples metodologías de análisis, ya que se incluye un trabajo cualitativo, que recurre a la metodología del estudio del caso, y trabajos de tipo cuantitativo, que utilizan tanto de fuentes de información primaria (cuestionarios), como secundarias. Además, todos ellos hacen uso de poblaciones o muestras de empresas españolas en períodos recientes pertenecientes a distintos sectores de la actividad económica. En el caso de los estudios de naturaleza cuantitativa, también puede reseñarse la diversidad de técnicas de análisis econométricas empleadas para llevar a cabo la contrastación empírica de los argumentos teóricos expuestos. En úl-

timo término, la mayoría de los trabajos han sido realizados de manera conjunta por varios autores, lo que puede servir para poner de relieve la importancia que tiene en la actualidad el trabajo en equipo.

Finalizamos esta introducción dejando constancia de nuestro más sincero agradecimiento al director de la *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* por el interés mostrado desde el primer momento en la edición de este número monográfico. Asimismo, nos gustaría expresar nuestro reconocimiento al importante esfuerzo realizado por todos los autores que han enviado un artículo para ser sometido a consideración para su posible publicación en el monográfico, y especialmente a aquellos autores cuyas contribuciones han sido finalmente seleccionadas tras una ardua y fructífera labor de mejora de las mismas a partir de las sucesivas evaluaciones anónimas recibidas. Estamos convencidos que todos ellos ofrecen resultados de indudable interés que pueden permitir avanzar en el conocimiento de los distintos temas objeto de estudio, ya sea a nivel teórico o metodológico, o a un nivel tanto académico como práctico. Para concluir, nos gustaría destacar la encomiable y desinteresada labor realizada por los más de 30 revisores, entre internos y externos, que han contribuido a que todos los trabajos enviados hayan sido evaluados conforme a los criterios de rigor que actualmente son requeridos en cualquier revista científica de prestigio.