

ANA BELÉN GRACIA ANDÍA

COYUNTURA ECONÓMICA Y EXPORTACIONES:

UN ANÁLISIS A TRAVÉS DE CUOTAS DE MERCADO CONSTANTES (1961-1995)

El objetivo fundamental del trabajo presentado es examinar, en función de la situación cíclica de la economía española, la evolución de las exportaciones desde 1961 hasta 1995, y analizar los factores responsables de su variación y la medida en que explica este comportamiento cada uno de ellos. Para ello se ha aplicado el análisis de cuotas de mercado constantes, más conocido en la literatura internacional como *Constant Market Shares Analysis* (CMS), a las ventas del país al exterior. Este método permite dilucidar si son las fuerzas de demanda o las de oferta las variables impulso del crecimiento.

Palabras clave: Ciclo económico, exportación, análisis de cuotas de mercado constantes.

The fundamental aim of this paper is to examine the evolution of Spanish exports since 1961 to 1995 attending to Spanish economic cycle, and to analyse the factors that are responsible for its change and the extent to which this behaviour is explained by each one of these factors. To that end, we apply the Constant Market Shares Analysis (CMS) to Spanish export flows. This method allows us to determine which are the growth-impulse-variables: demand forces or supply force.

Key words: Economic cycle, export, Constant Market Shares Analysis.

MARISA RAMÍREZ ALESÓN Y JOSÉ MANUEL DELGADO GÓMEZ

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA Y ESTADOUNIDENSE: UN ANÁLISIS COMPARATIVO.

Se realiza un análisis comparativo del grado de internacionalización y del comportamiento estratégico seguido por las empresas de España y EEUU. Se parte de una muestra de 316 sociedades no financieras (1991-1997), 158 españolas y 158 estadounidenses, homogéneas en sector y tamaño. Se obtiene que, aunque una mayor proporción de empresas españolas está internacionalizada, son las estadounidenses las que presentan un mayor grado de diversificación internacional. Además, las españolas se encuentran en un proceso de expansión internacional, frente a las estadounidenses que se mantienen relativamente estables. Finalmente, se detectan diferencias sectoriales y de localización entre las empresas de ambos países.

Palabras clave: Empresas, internacionalización, planificación estratégica, diversificación empresarial, localización industrial.

We realize a comparative analysis of the internationalization degree and strategic behavior followed by Spanish and American firms. We use a sample of 316 non-financial firms (1991-1997), 158 Spanish firms and 158 American firms that are homogeneous in size and industry. We obtain that American firms have a higher degree of international diversification, but the proportion of International Spanish firms is greater. Moreover, Spanish firms are in an international expansion process whilst this expansion is stable for American firms. Finally, we observe industrial and location differences between firms from both countries.

Key words: Firms, internationalization, strategic organization, managerial diversification, industrial location.

JOSÉ IGNACIO GALÁN ZAZO, JESÚS GALENDE DEL CANTO Y JAVIER GONZÁLEZ BENITO

FACTORES DETERMINANTES DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN.

EL CASO DE CASTILLA Y LEÓN COMPARADO CON LA EVIDENCIA ESPAÑOLA

Este trabajo es un estudio empírico sobre el proceso de internacionalización de las empresas castellano-leonesas a partir de información desagregada, en el que se emplea, como marco conceptual, el paradigma ecléctico de Dunning. En el mismo, metodológicamente, se aplica el análisis de jerarquía y la diferencia entre medias, y se hace un especial hincapié en el análisis de los factores determinantes de las formas de internacionalización. Posteriormente, los resultados se comparan con la evidencia española y, en esencia, vienen a corroborar la importancia que adquieren los activos intangibles en este proceso.

Palabras clave: Internacionalización, exportación, inversión directa, activos intangibles.

In this paper, a framework based on the eclectic paradigm of Dunning is used to provide some empirical evidence about the internationalisation process of firms in Castilla y León. Through the application of hierarchical analysis and other descriptive methodologies, it has been possible to reach some conclusions about which are the factors determining the major internationalisation decisions. The results, which confirm the importance of intangible assets, are compared to the existing Spanish evidence.

Key Words: Internationalisation, exports, foreign direct investment, intangible assets.

MARTA M.ª VIDAL SUÁREZ

LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS GLOBALES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN.

SU CONTRIBUCIÓN A LA CREACIÓN DE VALOR EN LA EMPRESA

El objetivo del presente trabajo es analizar la creación de valor asociada al anuncio de una alianza estratégica global para la internacionalización. Como fuente de evidencia empírica se utiliza una muestra de 72 alianzas globales suscritas por empresas españolas, admitidas a cotización oficial en la Bolsa de Madrid, durante el período 1987-1997. Los resultados obtenidos mediante la realización de un estudio de acontecimientos muestran la existencia de rentabilidades anormales positivas y significativas en torno a la creación de dichas alianzas estratégicas globales.

Palabras clave: Empresas, alianzas estratégicas, internacionalización, creación de valor, España.

This paper aims at studying how the market value of a company is affected by the announcement of its participation in a global strategic alliance. As source of empirical data we used a sample of 72 global alliances participated by Spanish companies whose shares are traded at the Madrid Stock Exchange, being 1987-1997 the period of study.

Results of an event study show that the market reacts in a positive and significant way to such announcements.

Key words: Firms, strategic alliances; internationalization, value creation, Spain.

ENRIQUE CLAVER CORTÉS, DIEGO QUER RAMÓN Y JOSÉ FRANCISCO MOLINA AZORÍN

LA ADAPTACIÓN DE LA EMPRESA A LAS PRESIONES COMPETITIVAS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL: UNA APORTACIÓN EMPÍRICA

Una de las piedras angulares de la Dirección Estratégica de la empresa se centra en la adecuación de la estrategia competitiva a las presiones del entorno sectorial. En el contexto internacional, éstas pueden adoptar dos formas puras: eficiencia global y sensibilidad nacional. En el primer caso, se aboga por la estandarización e integración de las actividades; en el segundo, se hace necesaria una adaptación competitiva a cada mercado nacional. La razón de ser de este trabajo se fundamenta en comprobar empíricamente estas prescripciones, a partir de una muestra de empresas con un elevado grado de compromiso en las operaciones internacionales.

Palabras clave: Empresas, estrategia competitiva, ventaja competitiva, internacionalización.

One of the cornerstones of Strategic Management centers on the adequacy of competitive strategy to the pressures exerted by the sector's environment. In the international context, these can adopt two pure forms: global efficiency and national sensitivity. In the first case, one fights for activity standardisation and integration; in the second, a competitive adaptation to each national market becomes necessary. The raison d'être for this paper is based on the empirical verification of these prescriptions, from a sample of enterprises with a high degree of commitment to undertake international operations.

Key words: Firms, competitive strategy, competitive advantage, internationalization, international competence.

FERNANDO J. PERIS BONET Y JOSÉ PLA BARBER

LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y SU ADAPTACIÓN A LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO. NUEVA EVIDENCIA EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Existe acuerdo en que los niveles de ajuste estrategia-estructura son importantes para la eficacia y la competitividad de la empresa, lo cual es especialmente relevante cuando la organización debe dar respuesta a estrategias complejas, tal como ocurre con las estrategias de crecimiento internacional. En este sentido, el presente trabajo, aporta a partir de una muestra de 323 empresas internacionales españolas evidencia empírica de cómo éstas adaptan sus estructuras internacionales a las estrategias de crecimiento. Los resultados obtenidos evidencian una elevada congruencia con las hipótesis establecidas derivadas de las teorías existentes al respecto.

Palabras clave: Empresas multinacionales, organización de la empresa, crecimiento de la empresa, estrategia empresarial.

Fit between strategy and structure has been a question widely addressed by researchers due its importance in the efficiency of firms. This fact is more relevant in firms developing complex strategies such as internationalisation. Using a sample of 323 international Spanish companies, the aim of this paper is to show empirical evidence of the relationships between the international structures and some variables related to the growth strategy of the firms. A high degree of fit between the results and the established hypotheses has been validated.

Key words: Multinational firms, corporate organization, company growth, company strategy.

MARÍA TERESA FERNÁNDEZ NÚÑEZ

LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ESPAÑOLA ANTE LA GLOBALIZACIÓN

El objetivo de este trabajo es analizar cómo han afrontado las empresas agroalimentarias españolas la mayor presión competitiva tras la creciente apertura del mercado nacional a la competencia externa, con la incorporación de España a la Comunidad Europea en la segunda mitad de los ochenta. Para ello se parte del examen del crecimiento de su producción así como de su expansión en los mercados internacionales. Se estudian algunas claves explicativas de su notable capacidad competitiva, reflejando asimismo algunos aspectos que la pueden limitar en un futuro. Se señalan las principales estrategias adoptadas por las empresas y se destaca el papel preponderante que han desempeñado los capitales extranjeros en este sector.

Palabras claves: Industria agroalimentaria, productividad, calidad de producto, concentración de empresas, capital extranjero.

The purpose of this paper is to analyse how the spanish food manufacturing firms have confronted the increasing competitive press emerged since the second half of the eighties, after the integration of Spain in the European Community. For it, we study the growth of their production as well as their expansion in the international markets. Besides, we analyse some explicative keys to understand their notable competitive capacity as well as some characters which might weaken such a capacity in the future. Also, we point out the main strategies followed by the spanish firms and we underline how the figure of the foreign investment has influenced in this sector.

Key words: Food manufacturing, productivity, quality product, companies concentration, foreign investment.

MARÍA DEL PILAR SIERRA FERNÁNDEZ

RECONVERSIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA SIDERURGIA INTEGRAL ESPAÑOLA

El posicionamiento consolidado de *Aceralia* es el resultado de un corto pero intenso proceso de racionalización, reorganización corporativa y privatización de la siderurgia integral española. Esta profunda reconversión ha permitido a *Aceralia* profundizar, a partir de 1997, su tímido proceso de internacionalización, el cual se reforzó con la vinculación al grupo Arbed, y la posterior integración de participaciones en comercializadoras y productores siderúrgicos, en países limítrofes de la Unión Europea. Y dicho proceso se consolidará si el acuerdo de fusión Arbed-Aceralia-Usinor se desarrolla favorablemente, contribuyendo, así, a integrar a la siderurgia española en el líder siderúrgico comunitario y mundial.

Palabras clave: Siderurgia integral, reestructuración industrial, privatización, alianzas estratégicas, internacionalización.

The strengthened position of Aceralia is the result of a short but intense rationalization process, corporate reorganization and privatization of the Spanish integral iron and steel industry. This deep rationalization has allowed Aceralia to deepen, starting from 1997, its process of internationalization, which was reinforced with the linking to the Arbed group, and the later participations in distributions centers and steel producers, in bordering countries of the European Union. And this process will consolidate if the merger agreement Arbed-Aceralia-usinor is developed favorably, contributing, this way, to integrate to the Spanis iron and steel industry in the community and world steel leader.

Key words: Iron and steel industry, industrial rationalization, privatization, strategic alliance, internacionalization.

VICENTE RODRÍGUEZ NUÑO

VARIACIONES EN EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS EN EL PERÍODO 1980-1995

En este artículo se analiza, por medio de dieciocho gráficos sobre la base del Cociente de localización, el patrón de especialización industrial seguido por cada una de las Comunidades Autónomas y por las ciudades de Ceuta y Melilla entre los años 1980 y 1995, observándose que para el nivel de desagregación sectorial -once ramas- y espacial del trabajo, los cambios en estos modelos de especialización no han sido, en general, importantes en el periodo contemplado.

Palabras clave: Especialización de la producción, especialización regional, factores de localización, externalidades.

In this article are analyzed, by means of eighteen graphic on the base of the location quotient, the industrial specialization standard followed by each one by the regions and by the cities by Ceuta y Melilla between the years 1980 and 1995, being observed that for the sectoral disaggregation level -eleven branches- and spacial of the work, the changes in these specialization models have not been, as a rule, important in the period envisaged.

Key words: production specialization, regional specialization, location factors, externalities.

EVA M.ª AGUILAR PASTOR

EL DISEÑO DE LA RETRIBUCIÓN DE LOS DIRECTIVOS Y SU EFECTO SOBRE LOS RESULTADOS EMPRESARIALES

En el presente trabajo, y partiendo de una amplia revisión de los estudios empíricos existentes sobre determinantes de la compensación directiva, así como de la opinión de los directores de recursos humanos de una muestra de empresas españolas, se propone un modelo para el correcto diseño de la compensación del directivo. En el desarrollo del mismo se hace especial hincapié en las diferencias existentes entre las prácticas retributivas en nuestro país respecto a la experiencia norteamericana. Asimismo se analiza la eficiencia de los incentivos presentes en la compensación de los directivos de la muestra de estudio, en cuanto a su capacidad para alinear los intereses de dirección y propiedad.

Palabras clave: Directivos, salarios, sistemas de incentivos, rentabilidad.

The objective of this work is to analyze the design process of managers' compensation as an important mechanism to retain valuable intangible resources as well as an instrument to align the managers' interest with the owners. A wide viwe of the empirical works in this area as well as the opinions of the human resource managers surveyed were used to elaborate the proposed model. The existing differences between spanish practices in compensation and northamerican ones were stressed throughout the development of the framwwork.

Key words: Managers, wages, incentive's, systems, profitability.

CARMEN CAMELO ORDAZ, FERNANDO MARTÍN ALCÁZAR, PEDRO M. ROMERO FERNÁNDEZ Y RAMÓN VALLE CABRERA

RELACIÓN ENTRE EL TIPO Y GRADO DE INNOVACIÓN Y EL RENDIMIENTO DE LA EMPRESA. UN ANÁLISIS EMPÍRICO

La relación entre el grado de innovación y su tipología con el rendimiento de las sociedades ha sido tratada ampliamente dentro de la literatura de Dirección de Empresas. Sin embargo, las investigaciones empíricas desarrolladas no han llegado a resultados concluyentes sobre la dirección o naturaleza de la relación entre éstas variables. El propósito de éste trabajo consiste en profundizar en el conocimiento sobre las relaciones que se dan entre el tipo y grado de innovación empresarial y la incidencia de ambos en su rendimiento, a partir de un análisis empírico desarrollado en una muestra de empresas españolas.

Palabras clave: Empresas innovadoras, innovación tecnológica, intensidad tecnológica, rentabilidad.

The relationship between the degree and typology of innovation and corporate performance has been extensively treated from the Management's literature. Although the empirical contributions do not have similar conclusions on the direction or nature of the relationship between these variables. The aim of this paper is to increase the knowledge on the relationship between the degree and typology of innovation and corporate performance utilising an empirical study development from a Spanish's firms.

Key words: Innovative companies, technological innovation, technological intensity, profitability.

JULIO JIMÉNEZ, YOLANDA POLO Y MANUEL SALVADOR

LA DIGITALIZACIÓN EN LAS TELECOMUNICACIONES: ANÁLISIS TEÓRICO Y EMPÍRICO

En este artículo se estudia la importancia de la digitalización para las telecomunicaciones y la Economía en general. Posteriormente se analiza el proceso de digitalización de la red española realizado por Telefónica, desde el punto de vista de la sustitución tecnológica de las líneas automáticas por las digitales. El estudio se efectúa en comparación con el anterior proceso de sustitución tecnológica: líneas manuales por automáticas. Dada la amplitud del período analizado para el primero de los procesos en el tiempo (1937-1987) y la sensibilidad de la evolución de los mismos a los vaivenes sufridos por la economía española durante todos estos años, utilizamos para su análisis el enfoque estructural propuesto por Harvey (1989) para la modelización de series de tiempo. Finalmente, se comparan ambos procesos sustitutivos extrayendo algunas consecuencias sobre la distinta velocidad de sustitución existente entre ambos.

Palabras clave: Telecomunicaciones, teléfono, automatización, digitalización.

This paper analyses the importance of digitalization for telecommunications and for the Economy itself. It also studies the process of digitalization in the Spanish telephone network by Telefónica de España, from the point of view of the technological substitution processes of automatic for digital lines. The paper compares this process with the previous one of the substitution of manual for automatic telephone lines. Given the length of the period analysed with respect to this last process (1937-1987) and the sensitivity in the evolution of both to the fluctuations suffered by the Spanish economy throughout all these years, the structural approach proposed by Harvey (1989) has been employed in order to model the time series. Finally, both substitution processes have been compared and various conclusions drawn with respect to the different speed of substitution that exists between them

Key words: Telecommunications, telephon, automatization, digitalization.

LUIS VÁZQUEZ SUÁREZ

FORMA ORGANIZATIVA Y PRODUCTIVIDAD LABORAL DE LOS DISTRIBUIDORES DE AUTOMÓVILES

Este artículo analiza la racionalidad económica del régimen de concesión en la venta y reparación de automóviles y estudia la relación entre la forma organizativa y la productividad de la mano de obra de una muestra de 223 establecimientos distribuidores. Las formas organizativas que se comparan son la propiedad y gestión directa por el fabricante frente a la "concesión" a un empresario independiente. Los resultados ponen de relieve que cuando los puntos de venta se organizan como concesiones, sus ventas por empleado y su valor añadido por empleado son superiores a los que consiguen las filiales en un 9,74 y un 5,19 por ciento, respectivamente. Esta diferencia podría estar motivada porque los incentivos de los concesionarios son mayores que los de los gerentes de los establecimientos que son propiedad de los fabricantes. Pese a exhibir una menor productividad, la creación de filiales podría estar justificada, de acuerdo con la evidencia empírica disponible, por la presencia de costes en la cesión de concesiones, que son tanto mayores cuanto más incipiente es el mercado.

Palabras clave: Industrial del automóvil, distribución comercial, franquicias, empresas filiales.

This article analyzes the relationship between organizational form and labor productivity of a sample of 223 Spanish automobile distributors. The organizational forms compared are company-owned outlets and franchising. We observe that sales per employee and value added per employee of independent dealerships are 9.74 and 5.19 per cent higher, respectively, than that of company-owned outlets. The cause of this gap may be the high-powered incentives of franchisees compared with those of salaried managers of owned outlets. The creation of company-owned outlets, in spite of their lower productivity, can be explained according to the empirical evidence available by the presence of costs in the sale of dealerships. These costs are higher when the market is new.

Key words: Automobile industry, commercial distribution, franchisees, company-owned.

6

Los índices y abstracts de *Economía Industrial* se incluyen en las bases de datos e índices «on line» de la **American Economic Association** y en su publicación especializada **ECONLIT**, editada por el **Journal of Economic Literature**. A la consulta de sus 200.000 registros, entre los que se encuentran 300 revistas —100 de fuera de Estados Unidos—, recurren estudiantes, investigadores y profesores de todo el mundo económico.

Los índices y abstracts de *ECONOMÍA INDUSTRIAL* están disponibles en la red Internet, en la dirección
www.mcyt.es/revista_ei