

## PRESENTACIÓN DEL DIRECTOR NUMERO 22 UNIVERSIA BUSINESS REVIEW

Los modelos de negocio cerrados tradicionales han mostrado recientemente sus limitaciones, en este número de *Universia Business Review* los profesores Sandulli y Chesbrough analizan el papel de los recursos clave de una empresa y cómo pueden ser agregados en modelos de negocio abiertos. Describen las dos caras de un modelo de negocio abierto, analizando tanto la perspectiva compradora como la perspectiva vendedora, es decir cómo se pueden obtener recursos y cómo se pueden apalancar los recursos de la empresa en modelos de negocio de terceros. Examinan una organización en detalle, el modelo de negocio de El Bulli, que es un paradigma de ambas vertientes de un modelo de negocio abierto.

Inés Küster, Natalia Vila, Joaquín Aldás y Carmen Rodríguez analizan el efecto que posee la imagen de un evento patrocinado (Copa América) sobre la imagen de marca del patrocinador (Louis Vuitton), a través principalmente de los componentes afectivos y simbólicos del proceso de persuasión. Para los autores las actividades de patrocinio pueden representar una oportunidad para las empresas a la hora de desarrollar los valores simbólicos y afectivos de un consumidor hacia una marca.

La investigación sobre esperas ha asumido el carácter siempre negativo de éstas, Diana Gavilán y Jesús García de Madariaga exploran posibles efectos positivos basados en la relación entre espera y valor: la espera puede aumentar la expectativa de valor de una opción y el valor –ya sea percibido en experiencias anteriores, o esperado– puede conducir a que el sujeto presuponga espera y/o aumente la tolerancia con la misma. Para los autores, bajo las premisas expuestas, la espera actúa como indicio del valor, estimula la elección y predispone al sujeto a esperar de una forma más satisfactoria.

Los profesores José Ángel Zúñiga y María Sacristán analizan un tema crítico en la empresa familiar: las razones que pueden motivar la contratación de un directivo externo en la posición de CEO, y en qué medida esta circunstancia puede conducir al éxito empresarial. Para ello estudian una empresa familiar española de tamaño medio del sector logístico, que sufrió un proceso de sucesión entre 1998 y 2004, constatando la importancia del papel desempeñado por el nuevo CEO y la familia durante el proceso de sucesión.

En el siguiente artículo Víctor González estudia la relación entre el vencimiento de la deuda y el riesgo de insolvencia de una muestra de 47.189 empresas españolas no financieras durante el periodo 1995-2006. Los resultados ponen de manifiesto que las empresas de bajo y muy elevado riesgo acuden en mayor medida al endeudamiento a corto plazo frente a las que tienen un nivel de riesgo intermedio.

Aunque la I+D se ha resaltado como la principal e indiscutible fuente de las innovaciones empresariales, un importante conjunto de empresas alcanzan resultados innovadores sin llevar a cabo actividades de I+D. Lluís Santamaría, María Jesús Nieto y Andrés Barge

analizan cuáles son las fuentes de innovación de estas empresas, prestando especial atención al papel adoptado por otras actividades distintas a los procesos de I+D (como el diseño, la formación, la vigilancia tecnológica y el uso de tecnología avanzada) y que también contribuyen a la consecución de innovaciones.

La realización de fusiones/adquisiciones y de acuerdos de cooperación dentro del marco europeo ha sido creciente a lo largo del siglo pasado. Sin embargo, la llegada del nuevo siglo nos muestra algunos cambios en las tendencias. Marta Ruiz de Urbina, María Ángeles Montoro y Luis Ángel Guerras analizan de forma descriptiva las características y evolución de las fusiones/adquisiciones y de los acuerdos de cooperación realizados dentro de la Unión Europea en los últimos años (2000-2007). Los datos muestran el creciente proceso de integración económica a través de operaciones corporativas de integración empresarial, proceso del que no se quedan al margen las empresas españolas.

Queremos animar a que sigan enviándonos trabajos y agradecer el esfuerzo y comprensión de los autores y la valiosa y desinteresada colaboración de los evaluadores.



Álvaro Cuervo  
Director de Universia Business Review