

CARTA DEL DIRECTOR NÚMERO 28 UNIVERSIA BUSINESS REVIEW

En el primer artículo de este número que cierra 2010 se analiza el esfuerzo realizado por algunas filiales españolas por atraer las actividades de I+D, a pesar de que las multinacionales son reticentes a ceder dichas actividades a sus filiales extranjeras. Para las autoras dicho esfuerzo, en algunos casos, tiene su merecida recompensa. Las profesoras Paloma Miravittles Matamoros, Ana Nuñez Carballosa y Laura Guitart Tarrés presentan los recursos y capacidades que poseen las filiales de multinacionales extranjeras ubicadas en España que realizan I+D. Los resultados evidencian que la internacionalización de la I+D hacia las filiales españolas se realiza básicamente para explotar ventajas competitivas bajo criterios de demanda de mercado, más que para crear nuevas ventajas (por oferta tecnológica).

El profesor José Moyano Fuentes analiza la influencia de la integración de la cadena de suministro en la implantación de capacidades de comercio electrónico. Para ello, parte de que la relación entre implantación de TICs y eficiencia está determinada por el uso de estas tecnologías y que existe una correlación positiva entre la vinculación de la estrategia de la cadena de suministro con la estrategia empresarial y la adopción de comercio electrónico. Los resultados obtenidos en la industria del automóvil señalan que el nivel de integración de los flujos físicos en la cadena de suministro influye significativamente en el nivel de implantación de capacidades de comercio electrónico.

A pesar del esfuerzo realizado por parte de las instituciones e investigadores españoles por conocer el nivel de utilización de los distintos mecanismos de gobierno de las empresas cotizadas, aun existen instrumentos poco conocidos de este sistema. En este sentido, el profesor Domingo Javier Santana Martín analiza la presencia de pactos parasociales en el mercado bursátil español en el periodo 2003-2009. Los resultados muestran la celebración de estos contratos en aproximadamente una de cada cuatro sociedades cotizadas, vinculándose en dichos acuerdos en torno al 42% de los derechos de voto. Además, los resultados obtenidos revelan una mayor presencia de pactos parasociales en las empresas de mayor capitalización, en las de mayor concentración de propiedad, en las que no adoptan medidas estatutarias de blindaje y en las controladas a través de estructuras piramidales.

Las empresas deberían ser conscientes de que actualmente su mercado es el mundo. No obstante, en comparación con las grandes empresas, muchas pequeñas y media-

nas empresas (PYMES) todavía no apuestan decididamente por impulsar su actividad internacional. Esto se debe no sólo a la dotación de recursos, sino también a ciertos temores o complejos por parte de los propietarios y/o gestores de estas empresas. Los profesores Jesús Cambra Fierro y Rosario Vázquez Carrasco presentan la experiencia exitosa de internacionalización de una PYME. Además, destaca el hecho de haber superado una dificultad añadida: se trata de un producto de alimentación fuertemente vinculado a la cultura española (tortas de aceite).

Los profesores Enrique Bigne, Rafael Currás Pérez e Isabel Sánchez García analizan si las respuestas comportamentales de los consumidores ante un servicio insatisfactorio difieren en función de las emociones que éstos experimentan. En concreto, se analiza la influencia del enfado y del arrepentimiento sobre el comportamiento de queja del consumidor, su comportamiento post-compra y la importancia que concede a posibles estrategias de restitución del servicio que puede desarrollar la empresa. Los autores concluyen que tanto sujetos enfadados como arrepentidos no regresan a la empresa, hablan negativamente de la misma y valoran de forma similar el desarrollo de diversas estrategias de recuperación del servicio. Sin embargo, los sujetos enfadados tienden a quejarse más, mientras que los consumidores arrepentidos son más comprensivos con los empleados de la organización.

En el siguiente artículo los profesores Nicolás González Gallego, Pedro Soto Acosta, Francisco José Molina Castillo, António Trigo y João Varajão analizan las diferencias existentes entre las grandes empresas de España y Portugal en lo referido tanto al uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) como a la integración electrónica con los agentes de la cadena de suministro. Estas diferencias se establecen en términos de la capacidad para generar resultados empresariales superiores. Los resultados muestran diferencias entre ambos grupos de empresas y confirman que las empresas españolas deberían perseguir una mayor integración con la cadena de suministro, por ejemplo, a través del desarrollo de TIC que faciliten la colaboración con clientes y proveedores.

Los profesores Marta Peris Ortiz, Rafael Fernández Guerrero y Fernando J. Peris Bonet estudian el caso de la empresa Montalt, concesionaria de automóviles de Ford-España, preguntándose cuáles son los recursos diferentes y las relaciones idiosincrásicas que han permitido a Montalt obtener ventajas competitivas en el subsector de la marca, a pesar de que producto, tecnología, publicidad y precios están fijados por Ford. Para los autores la actuación emprendedora de Montalt y su capacidad de impulsar mezclas idiosincrásicas de recursos humanos son la clave de sus capacidades y de su diferenciación competitiva.

La primera aplicación del nuevo Plan General de Contabilidad no se ha realizado de la misma manera por parte de las empresas. En cada uno de los tres elementos claves de la transición: fecha, valoración e información, el legislador ha ofrecido unas alternativas de actuación que condicionan el contenido y calidad de la información financiera en el ejercicio de la transición. Los profesores M^a Àngels Fitó, Francesc Gómez y Soledad Moya analizan cuál es el impacto cuantitativo del cambio de normativa en las principales partidas contables y los ratios que se derivan de las mismas. Los resultados muestran que el efecto ha sido significativo en la mayoría de partidas y algunos de los ratios con lo que valoran de forma negativa la flexibilidad introducida por la norma en el ejercicio de la transición, ya que vulnera el principio de comparabilidad de la información financiera.

Una vez más queremos agradecer el esfuerzo de todos y cuantos participan, de una forma u otra, en la revista (autores, evaluadores, miembros de los comités y lectores).



Álvaro Cuervo
Director de Universia Business Review