

Aspectos comunes de las líneas de investigación de los/las investigadores/as.

Todos los solicitantes somos miembros del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME) de la Universidad de Salamanca. Como su propio nombre indica, el IME agrupa investigadores interesados en el mundo de la empresa desde diferentes perspectivas que pretenden ofrecer un enfoque interdisciplinar a las problemáticas del mundo de la empresa. Por tanto, todos los investigadores tenemos objetivos científicos comunes que se centran en el impulso de estructuras empresariales que desarrollen los procesos en las empresas de manera sostenible, tanto desde el punto de vista económico como medioambiental. A continuación, vamos a concretar los aspectos científicos comunes que ya se han abordado en investigaciones previas y que hacen posible el desarrollo de los objetivos comunes que se presentan al final de este punto.

El impacto ambiental negativo en el entorno que produce el desarrollo de la actividad económica en general, y la producción de bienes y servicios en particular, ha recibido gran atención en los últimos años por parte de las administraciones públicas, así como por el resto de agentes sociales. Dicha atención se ha traducido, por un lado, en una creciente presión hacia el mundo empresarial y, por otro, en una fuente de oportunidades comerciales para aquellos capaces de revertir ese impacto. En la práctica, ambas cuestiones han generado la necesidad para las empresas de incorporar la gestión ambiental como un parámetro fundamental en su planificación estratégica. Ya nadie discute la existencia de diversos vínculos entre la gestión de los aspectos medioambientales en una empresa y su competitividad, algo que ha puesto de manifiesto en los últimos años la gran proliferación de trabajos que han analizado el carácter de dichos vínculos, así como sus implicaciones y antecedentes. Sin embargo, a pesar de la vigencia de este tópico y la creciente atención que se le ha prestado desde el mundo académico, continúan existiendo vacíos importantes que impiden comprender completamente el fenómeno y prescribir recetas útiles y eficaces para empresas y legisladores. Los integrantes del IME han trabajado y continúan trabajando para colmar algunos de estos vacíos que se describen brevemente a continuación.

Las prácticas de gestión ambiental de una empresa pueden estar más o menos formalizadas, en función de sus necesidades y recursos. Las más avanzadas en este sentido implantan Sistemas de Gestión Ambiental (SGA), que normalizan las tareas asociadas a dicha gestión como las siguientes: definir una política y unos objetivos medioambientales; establecer mecanismos para identificar, medir y controlar los aspectos medioambientales de la organización; establecer mecanismos que permitan coordinar y controlar las iniciativas medioambientales desarrolladas para afrontar estos aspectos; formar y concienciar medioambientalmente a las personas que trabajan en la organización; documentar los procedimientos y las operaciones relacionados con la gestión medioambiental; o determinar responsabilidades en todos ellos (Morrow y Rondinelli, 2002; Melnyk et al., 2003; Annandale et al., 2004; Anton et al., 2004). La implantación de SGAs se ha popularizado gracias a la aparición de estándares como la norma ISO 14001 o, en Europa, el esquema EMAS.

Nos encontramos pues, ante un cambio de modelo de gestión que afecta a gran parte de las empresas mundiales, pero que es especialmente relevante en nuestra economía. Es comprensible, por lo tanto, que su estudio, sus motivaciones y sus consecuencias hayan atraído la atención de los investigadores. Así, existe una extensa literatura que ha abordado el problema de la contaminación ambiental y su relación con las certificaciones ambientales, considerando las certificaciones como una señal de proactividad ambiental (King & Lennox, 2000; Russo, 2009; King et al., 2005). Sin embargo, una de las limitaciones de estos estudios es la asunción implícita de que todas las organizaciones con un SGA establecen unas prácticas similares y pueden ser tratadas como un grupo homogéneo. Simplemente se incorporan variables dicotómicas que distinguen las empresas con y sin SGA o, a lo sumo, variables categóricas diferenciando estándares bajo el que dicho sistema ha sido certificado. Esto significa que los académicos han utilizado la presencia de un SGA y su certificación como un determinante del resultado ambiental (King et al., 2005; Gonzalez-Benito et al., 2011), sin tener en cuenta las enormes diferencias que pueden existir entre ellos, aunque estén certificados por la misma norma.

Existen evidencias contundentes sobre la diversidad de implantaciones de un SGA. Destaca la atención prestada a aquellas organizaciones que, a pesar de poseer un SGA (e incluso habiéndolo certificado), no han cambiado su comportamiento ambiental, o lo han hecho sólo superficialmente. Suele hablarse en estos casos de implantaciones simbólicas (Christmann & Taylor, 2006) o de mitos racionales (Boiral, 2007). Estos hechos constatan un primer vacío que los miembros del IME están abordando: la ausencia de herramientas analíticas que permitan capturar el grado de implantación de un SGA y que, por lo tanto, permitan discriminar entre SGAs certificados bajo una misma norma.

No obstante, una verdadera transformación medioambiental derivada de una correcta asimilación del SGA pasa por introducir modificaciones y mejoras en el sistema productivo, tanto en lo que se refiere al diseño de procesos como al diseño de productos/servicios. Por lo tanto, existe una conexión fundamental entre gestión ambiental y la innovación, aunque ambos elementos se hayan desarrollado sobre bases teóricas bastante alejadas.

Desde la perspectiva de la gestión medioambiental, se ha ignorado en muchos casos el concepto de cadena de valor (Porter, 1985), es decir, que una mayor proactividad medioambiental implica la transformación simultánea de las actividades primarias y de soporte que componen la cadena de valor dentro de una organización y que, a su vez, constituyen un eslabón más de la cadena de valor del sector industrial. Esto lleva a pensar que un correcto alineamiento entre las distintas áreas funcionales de la organización, e incluso entre las distintas organizaciones que participan en la cadena de valor, es fundamental para lograr una innovación medioambiental efectiva, especialmente en lo que se refiere al diseño y desarrollo de nuevos productos.

Si atendemos a la literatura sobre innovación, podemos encontrar diversos trabajos sobre las características organizativas que la estimulan (Manso, 2011; Puraman et al., 2006; Greve, 2003). Incluso otros que argumentan que el valor de la innovación no

sólo se puede incrementar con un mayor alineamiento interno, sino que requiere que las empresas miren fuera de su organización para colaborar y coordinarse con sus proveedores y clientes (ej. Modi & Mabert, 2010). Sin embargo, no existe apenas investigación sobre estas cuestiones en el ámbito de la innovación medioambiental y, en particular, sobre el diseño y desarrollo de nuevos productos medioambientalmente más comprometidos. Estos hechos ponen de manifiesto un segundo vacío que los miembros del IME están cubriendo: la ausencia de herramientas y evidencias que permitan identificar y calibrar el alineamiento y la integración interfuncional e interorganizativa de recursos y capacidades que optimice el desarrollo de productos y procesos medioambientalmente responsables.

Profundizando en este enfoque, cabe señalar que las etiquetas ecológicas buscan identificar a los productos o servicios que han sido diseñados, producidos y comercializados considerando las mejores prácticas de impacto ambiental teniendo en cuenta su ciclo de vida. Para que sea confiable, esta identificación debe ser verificable a través de una tercera parte técnicamente habilitada para ello. La etiqueta ecológica está regulada en la Unión Europea a través del Reglamento (CE) nº 66/2010, del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de noviembre.

La presencia de estas etiquetas suele estar apoyada por un despliegue comunicacional más amplio por parte de las marcas, no solo a través de sus campañas publicitarias, sino también a través del apoyo promocional en el punto de venta, en la web del fabricante o a través de la imagen trasladada en redes sociales; lo que implica un considerable esfuerzo y compromiso de recursos por parte de las empresas. Es fundamental realizar un análisis de sensibilidad del comprador por la presencia de etiquetas de impacto ambiental. Tradicionalmente la literatura académica ha basado dicho análisis en el estudio de: la disposición a pagar mayores precios (DP), la propensión a recomendar el producto utilizando canales presenciales u online, el grado de preferencia y la calidad intrínseca percibida.

La DP señala el precio máximo que el consumidor acepta pagar por una cantidad dada de producto o servicio (Cameron & James, 1987) y refleja el valor que el consumidor percibe en una oferta. Desde el punto de vista de la empresa, es esencial conocer esta información a la hora de tomar decisiones sobre precio (Wertenbroch & Skiera, 2002). Según Erdem et al. (2002), la credibilidad es un antecedente de la sensibilidad al precio del consumidor ya que, por un lado, la credibilidad reduce los costes de información y el riesgo percibido y, por otro, aumenta la calidad percibida. Se espera que la disponibilidad de etiqueta ecológica aumente la DP de los consumidores, aunque no hay mucha evidencia al respecto.

Pese al valor que ofrece el etiquetado ecológico, las empresas muchas veces asumen de forma pasiva o como mera imitación de otras empresas competidoras la presencia en sus etiquetas de los distintivos de impacto ambiental. Hay un gran desconocimiento de hasta qué punto la presencia de estas etiquetas genera un impacto positivo en el consumidor objetivo. Se trata, por lo tanto, del tercer vacío que los miembros del IME están trabajando en completar: la necesidad de cuantificar el impacto

de las ecoetiquetas en el consumidor, en primer lugar, a través de variables que identifican el valor aportado a la oferta a través de las etiquetas de buenas prácticas de impacto ambiental y, en segundo lugar, analizando el impacto de las mismas en las ventas de los productos que las incluyen.

Todo este análisis basado en el impacto medioambiental se complementa con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), que hace de puente entre la sostenibilidad medioambiental y económica de las actividades empresariales, que son eje de la investigación desarrollada por los miembros del IME. Por tanto, antes de pasar al análisis de la sostenibilidad económica nos centramos en la RSC, cuya importancia es incuestionable a raíz de los grandes escándalos financieros –por ejemplo, Enron o Parmalat- y las prácticas insostenibles de algunas empresas –por ejemplo, Shell o Nike- (Dhaliwal et al., 2011). Comportamientos que han generado que los aspectos sociales, medioambientales, éticos y de buen gobierno comiencen a formar parte de la agenda de gobiernos e instituciones y se sitúen en el punto de mira de grupos de interés tales como consumidores, inversores, ecologistas, sindicatos y otros agentes sociales (Bénabou & Tirole, 2010).

Un compromiso con la sostenibilidad garantiza la creación de valor y una mayor competitividad, afectando al desempeño empresarial mediante mejoras en la eficiencia, la rentabilidad y el acceso a condiciones de financiación más óptimas (Van Beurden y Gössling, 2008). Los miembros del IME presentan una prolífica trayectoria en este campo, mostrando resultados relevantes respecto a las prácticas de sostenibilidad empresarial y su efecto en el desempeño empresarial. Como conclusiones a destacar de una parte de estos trabajos, puede indicarse que las prácticas de RSC otorgan legitimidad a las empresas, siendo mejor aceptadas por los diferentes agentes sociales. Además, la RSC lleva a las empresas a innovar en productos o en procesos sostenibles que mejoran su competitividad.

Concretamente, trabajos como Gallego-Álvarez et al. (2011, 2014) y Martínez-Ferrero y Frías-Aceituno (2015) evidencian el impacto directo que las prácticas de sostenibilidad tienen en el resultado empresarial al conllevar condiciones laborales que mejoran la creatividad y la motivación de los empleados, la eliminación de ineficiencias en los procesos productivos, etc. Adicionalmente, se ha observado que una mayor sostenibilidad empresarial contribuye a incrementar la reputación corporativa y a reducir el coste de capital que soportan las firmas (Martínez-Ferrero et al., 2016; Cuadrado-Ballesteros et al., 2016).

En relación con las prácticas de ética y buen gobierno, los resultados alcanzados por los investigadores son especialmente relevantes en el desarrollo e implantación de códigos éticos y políticas contra la corrupción y el soborno (Frías-Aceituno et al., 2015), la diversidad de género (Rodríguez-Domínguez et al., 2012) o el papel que el consejo de administración desempeña en la transparencia corporativa (Cuadrado-Ballesteros et al., 2015) y en el desempeño empresarial (García-Sánchez, 2010).

Sin duda, el gobierno de las empresas es un aspecto clave para conseguir unos buenos resultados económicos, que es otro pilar de la investigación de los miembros del

IME. Así se manifiesta en el trabajo de Pindado y Requejo (2015), donde se hace una revisión crítica de los resultados obtenidos por la investigación previa desde el punto de vista de los resultados económicos y se marcan las líneas futuras de investigación para el gobierno de las empresas familiares que son las más relevantes en nuestro país, y en el resto del mundo. Por supuesto, el control familiar es clave en tanto que tiene una influencia sobre el valor de la empresa, como señalan Pindado et al. (2014) teniendo en cuenta la protección de los inversores y la expropiación. Sin duda, también se producen impactos en la toma de las principales decisiones financieras. Por ejemplo, Pindado et al. (2011) analizan el efecto del control familiar en la sensibilidad de la inversión al cash flow. Naturalmente, el control familiar también influye en la estructura de capital, en concreto alivia la sensibilidad a las variaciones de cash flow (Pindado et al. 2015a). Por último, otro aspecto importante relacionado con la sostenibilidad económica es el reparto de dividendos, que es una herramienta que evita que los accionistas familiares que controlan la empresa adopten decisiones, pensando exclusivamente en sus intereses (Pindado et al., 2012).

También los resultados están relacionados con la innovación. En este sentido, algunos autores encuentran que, a mayor tamaño, mayor será el grado de innovación, debido a un mejor acceso a capital humano y a recursos financieros (Bayona et al., 2013; Hirsch et al, 2013; Karantininis et al., 2010; entre otros). Pero otros trabajos destacan la capacidad de innovación de las PYMES gracias a su mayor flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, y a mejores sistemas de comunicación, entre otros factores de éxito (Alarcón y Sánchez, 2013; Bayona et al., 2001; Maravelakis et al, 2006; entre otros). Respecto a la estructura de propiedad, la excesiva concentración de la riqueza familiar en el negocio puede hacer que la familia empresaria sea más adversa al riesgo, con la consiguiente escasa inversión en proyectos de I+D+i (Block, 2012; Munari et al., 2010).

La literatura no arroja resultados concretos sobre la posible relación entre crisis e innovación. Así, mientras que la innovación puede ser considerada en épocas de crisis como forma de sobrevivir en el mercado y mantener o mejorar la competitividad (Kühne et al., 2010), la OCDE (2012) ha puesto de manifiesto que las empresas más innovadoras se han visto afectadas por un colapso en el consumo de sus “nuevos” productos y deben hacer frente a fuertes incertidumbres futuras.

Toda política de innovación (ya sea orientada a la búsqueda de I+D, desarrollo, mejora, adopción o comercialización de nuevos procesos, productos o estructuras organizativas) puede tener efectos positivos sobre el desempeño y rendimiento, y por consiguiente, sobre el éxito empresarial. En este sentido, Peters et al. (2013) argumentan que las empresas promueven políticas de innovación en I+D con el fin de mejorar su productividad y rentabilidad, lo cual incentivaría este tipo de política. En general, se sugiere una relación positiva entre innovación y resultados, tal como se documenta en Pindado et al. (2010) para el caso del I+D, lo cual también se ve afectado por las características del sistema de gobierno corporativo del cada país (Pindado et al., 2015b). Estas características se deben tener en cuenta pues tienen un impacto sustancial en facilitar la realización de proyectos de I+D, como pone de manifiesto Hillier et al. (2011).

Referencias citadas

Alarcón, S. y Sánchez, M. (2013). External and internal R&D, capital investment and business performance in the Spanish Agri-Food industry. *Journal of Agricultural Economics*, 64(3): 654-675.

Annandale, D., Morrison-Saunders, A. & Bouma, G. (2004). The impact of voluntary environmental protection instruments on company environmental performance. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 13(1), pp. 1-12.

Anton, W.R.Q., Deltas, G. & Khanna, M. (2004). Incentives for environmental self-regulation and implications for environmental performance. *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 48(1), pp. 632-654.

Bayona, C., Cruz, C., García, T., y Sánchez, M. (2013). The effects of open innovation practices of Spanish agri-food firms on the innovation performance. In García, M. (Ed.) *Open innovation in the food and beverage industry* (pp. 74-96). Woodhead Publishing Ltd: London.

Bayona, C., García-Marco, T., y Huerta, E. (2001). Firms' innovations for cooperative R&D. An empirical analysis of Spanish Firms. *Research Policy*, 30: 1289-1307.

Bénabou, R., Tirole, J. (2010). Individual and corporate social responsibility, *Economics*, 77: 1-19.

Block, J.H. (2012). R&D investments in family and founder firms: an agency perspective. *Journal of Business Venturing*, 27, pp. 248–265.

Boiral, O. (2007). Corporate greening through ISO 14001: a rational myth? *Organization Science*, 18(1), 127-146.

Cameron, T. A., & James, M. D. (1987). Estimating willingness to pay from survey data: An alternative pre-test-market evaluation procedure. *Journal of Marketing Research*, Vol 24 (4), pp. 389-395.

Christmann, P. & Taylor, G. (2006). Firm self-regulation through international certifiable standards: determinants of symbolic versus substantive implementation. *Journal of International Business Studies*, Vol 37, pp. 863-878.

Cuadrado-Ballesteros, B., Rodríguez-Ariza, L., and García-Sánchez, I.M. (2015). The role of independent directors at family firms in relation to corporate social responsibility disclosures. *International Business Review*, 24: 890-901.

Cuadrado-Ballesteros, B., Garcia-Sanchez, I.-M., & Martinez Ferrero, J. (2016). How are corporate disclosures related to the cost of capital? The fundamental role of information asymmetry. *Management Decision*, 54(7), 1669–1701.

Dhaliwal, D., O. Z. Li, A. Tsang, and G. Y. Yang. (2011). Nonfinancial disclosure and analyst forecast accuracy: International evidence on corporate social responsibility disclosure, *The Accounting Review*, Vol. 87 No. 3, pp. 723-759.

- Erdem, T., Swait, J., & Louviere, J. (2002). The impact of brand credibility on consumer price sensitivity. *International Journal of Research in Marketing*, 19(1), pp. 1-19.
- Frías-Aceituno, J.V., Rodríguez-Dominguez, L. and García-Sánchez, I.M. (2015): Board of directors and ethics codes in different corporate governance systems. *Journal of Business Ethics*, 18(2): 81-94.
- Gallego-Álvarez, I., Prado Lorenzo, J.M., and García Sánchez, I.M. (2011). Corporate social responsibility and innovation: A resource-based theory, *Management Decision*, 49(10): 1709-1727.
- Gallego-Álvarez, I.; García Sánchez, I.M. and Da Silva, C. (2014). Climate change and financial performance in time of crisis, *Business Strategy and the Environment*, 23(6): 361–374.
- García Sánchez, I.M. (2010). The Effectiveness of Corporate Governance: Board Structure and Business Technical Efficiency in Spain. *Central European Journal of Operations Research*, 18:311-339.
- Greve, H.R. (2003). A Behavioral Theory of R&D Expenditures and Innovations: Evidence from Shipbuilding. *Academy of Management Journal*, Vol. 46(6), pp. 685-702.
- Hillier, D., Pindado, J., de Queiroz, V., and de la Torre, C. (2011) The impact of country-level corporate governance on research and development. *Journal of International Business Studies*, 42 (1): 76–98.
- Hirsch, S., Schiefer, J., Gschwandtner, A., y Harmann, M. (2013). Profit persistence in the food industry: Evidence from five European countries. *European Review of Agricultural Economics*, 40(5): 741-759.
- Karantininis, K., Sauer, J., y Furtan, W.H. (2010). Innovation and integration in the agri-food industry. *Food Policy*, 35(2): 112-120.
- King, A. A. & Lenox, M. J. (2000). Industry self-regulation without sanctions: The chemical industry's responsible care program. *Academy of Management Journal*, Vol. 43(4), 698–716.
- King, A.A., Lenox, M.J. & Terlaak, A (2005). The Strategic Use of Decentralized Institutions: Exploring Certification with the ISO 14001 Management Standard. *Academy of Management Journal*, Vol. 48 (6), pp. 1091-1106.
- Kühne, B., Vanhonacker, F., Gellynck, X., y Verbeke, W. (2010). Innovation in traditional food products in Europe: do sector innovation activities match consumers' acceptance? *Food Quality and Preference*, 21(6): 629-638.
- Manso, G. (2011). Motivating Innovation. *The Journal of Finance*. Vol 66 (5), pp. 1823-1860.
- Maravelakis, E., Bilabis, N., Antoniadis, A., Jones, K.A., y Moustakis, V. (2006). Measuring and benchmarking the innovativeness of SMEs: a three dimensional fuzzy logic approach. *Production Planning and Control*, 17(3): 283-292.

- Martínez-Ferrero, J. and Frías-Aceituno, J.V. (2015). Relationship between sustainable development and financial performance. An international empirical research, *Business Strategy & the Environment*, 24 (1): 20–39.
- Martínez-Ferrero, J., Banerjee, S. and García-Sánchez, I.M. (2016). Corporate Social Responsibility as a Strategic Shield Against Costs of Poor Accounting Practices, *Journal of Business Ethics*, 133 (2): 305–324.
- Melnyk, S.A., Sroufe, R.P. & Calantone, R. (2003). Assessing the impact of environmental management systems on corporate and environmental performance. *Journal of Operations Management*, Vol. 21, pp. 329-351.
- Modi, S.B., & Mabert, V.A. (2010). Exploring the relationship between efficient supply chain management and firm innovation: an archival search and analysis. *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 46 (4), pp. 81-94.
- Morrow, D., & Rondinelli, D. (2002). Adopting corporate environmental management systems: Motivations and results of ISO 14001 and EMAS certification. *European Management Journal*, 20(2), 159-171.
- Munari, F., Oriani, R. y Sobrero, M. (2010). The effects of owner identity and external governance systems on R&D investments: a study of Western European firms. *Research Policy*, 39, pp. 1093–1104.
- OECD (2012). *Economic policy reforms going for growth*. Paris.
- Peters, B., Roberts, M.J., Vuong, V.A., y Fryges, H. (2013). Firm R&D, innovation, and productivity in German industry. *Paper presented at the 12th Conference on Research on Economic Theory & Econometrics*. Naxos, July 14-18, 2013.
- Pindado, J. and Requejo, I. (2015). Family business performance from a governance perspective: A review of empirical research. *International Journal of Management Reviews*, 17, 279–311.
- Pindado, J., De Queiroz, V., & De La Torre, C. (2010). How do firm characteristics influence the relationship between R&D and firm value? *Financial Management*, 39(2), 757-782.
- Pindado, J., Queiroz, V. and de la Torre, C. (2015b). How do country-level governance characteristics impact the relationship between R&D and firm value? *R&D Management*, 45 (5), 515–526.
- Pindado, J., Requejo, I. and de la Torre, C. (2011). Family control and investment–cash flow sensitivity: Empirical evidence from the Euro zone. *Journal of Corporate Finance*, 17, 1389–1409.
- Pindado, J., Requejo, I. and de la Torre, C. (2012). Do family firms use dividend policy as a governance mechanism? Evidence from the Euro zone. *Corporate Governance: An International Review*, 20, 413–431.

- Pindado, J., Requejo, I. and de la Torre, C. (2014). Family control, expropriation, and investor protection: A panel data analysis of Western European corporations. *Journal of Empirical Finance*, 27, 58–74.
- Pindado, J., Requejo, I. and de la Torre, C. (2015a). Does family control shape corporate capital structure? An empirical analysis of Eurozone firms. *Journal of Business Finance and Accounting*, 42, 965–1006.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, New York, USA.
- Puraman, P., Singh, H. & Zollo, M. (2006). Organizing for Innovation: Managing the Coordination-Autonomy Dilemma in Technology Acquisitions. *Academy of Management Journal*, Vol. 49 (2), pp. 263-280.
- Rodríguez-Domínguez, L., García-Sánchez, I. M., & Gallego-Álvarez, I. (2012). Explanatory factors of the relationship between gender diversity and corporate performance. *European Journal of Law and Economics*, 33(3), 603-620.
- Russo, M.V. (2009). Explaining the Impact of ISO 14001 on Emission Performance: a Dynamic Capabilities Perspective on Process and Learning. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 18, pp. 307-319.
- Van Beurden, P., Gössling, T. (2008). The worth of values – A literature review on the relation between corporate social and financial performance, *Journal of Business Ethics*, 82: 407.
- Wertenbroch, K., & Skiera, B. (2002). Measuring consumers' willingness to pay at the point of purchase. *Journal of Marketing Research*, 39(2), 228-241.