

Análisis empírico de los efectos empresa y sector en Galicia

Susana Iglesias

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de A Coruña (España)
[aladio@ \[udc.es\]](mailto:aladio@udc.es)

Vicente A. López

Departamento de Organización de Empresas y Comercialización
Universidad de Santiago de Compostela (España)
[oevall@ \[lugo.usc.es\]](mailto:oevall@lugo.usc.es)

Marcos Rodríguez

Escuela Superior de Estadísticos
Xunta de Galicia (España)

Fecha de recepción: septiembre de 2006

Fecha de aceptación: diciembre de 2006

Área de especialización: Dirección / Estrategia

Resumen:

El propósito de este trabajo es contribuir al análisis del peso relativo de los factores sector y empresa en la explicación de la variabilidad del rendimiento de la organización. En él se aplica un modelo jerárquico lineal de efectos fijos a una muestra de empresas de Galicia. Los resultados obtenidos muestran que la capacidad explicativa del factor empresa es claramente superior a la del factor sector. Estos resultados favorables al efecto empresa son similares a los alcanzados en estudios empíricos precedentes.

Palabras clave: efecto empresa, efecto industria, rendimiento organizativo, ventaja competitiva.

Title: An empirical study of business effect and industry effect in Galicia

Abstract:

This work is a contribution to the analysis of the influence that industry and business factors have on the variability of the organizational performance. A linear hierarchical model with fixed effects is applied to a sample of Galician firms. The results show that the portion of such variability explained by the business factor is clearly greater than that explained by the industry factor. These results, in favour of the business effect, are similar to other obtained in previous empirical studies.

Keywords: business effect, industry effect, organizational performance, competitive advantage.

1. Justificación de la investigación

Conocer cuáles son los factores relevantes del éxito de las organizaciones ha sido desde siempre tema de interés para académicos y profesionales de la administración de empresas. A nivel académico tal interés ha generado una viva polémica entre investigadores de dos ámbitos teóricos distintos, la economía industrial (Porter, 1981) y el enfoque de los recursos^[1] (Wernerfelt, 1984), en la que se discute si es la estructura de mercado – factores sectoriales tales como el grado de concentración, existencia de barreras de entrada y/o salida, ... - o son los recursos y capacidades de la empresa –factores internos, sobre todo de carácter intangible - las razones últimas del mayor o menor rendimiento organizativo.

En el terreno empírico esta controversia se enuncia como “efecto empresa *versus* efecto sector” y todavía perdura en la actualidad (Schmalensee, 1985; Wernerfelt y Montgomery, 1988; McGahan y Porter, 2002; ...). En España son relativamente pocos los trabajos que se han realizado sobre este particular y los que existen suelen tener una cierta orientación espacial; es decir, se abordan con datos de empresas de comunidades autónomas concretas. De ahí que se haya planteado el presente trabajo como una contribución a este controvertido tema desde la perspectiva de la empresa gallega. A tal fin, y tras la revisión de los estudios precedentes más significativos, se aplica un modelo jerárquico lineal de efectos fijos a una muestra de 560 organizaciones para las que se dispone de datos

del quinquenio 1996-2000. Como se tendrá ocasión de ver, los resultados alcanzados son favorables al factor empresa, lo cual está en línea con los recogidos en una parte importante de la literatura.

2. Objetivo de la investigación

El objetivo de esta investigación es conocer la influencia del efecto industria (conjunto de efectos originados por el sector de actividad en el que compite la empresa) y del efecto empresa (efectos generados por las características idiosincrásicas, y muchas veces intangibles, de las organizaciones) en el rendimiento económico de las empresas gallegas.

3. Los efectos empresa y sector en la literatura empírica

Uno de los trabajos pioneros en este ámbito es el de Schmalensee (1985), cuyo modelo contempla tres posibles factores explicativos de la rentabilidad empresarial: industria, corporación y cuota de mercado. Su muestra contiene información económica del año 1975 correspondiente a 456 empresas generadoras de 1775 observaciones a nivel de unidades de negocio y pertenecientes a 242 sectores industriales, considerando un nivel de desagregación de 4 dígitos en la codificación SIC^[2]. La base de datos que emplea es la de la norteamericana *Federal Trade Commission*. Como resultado de su investigación encuentra que el sector de actividad explica cerca de un 20% de la variabilidad de la rentabilidad, mientras que la cuota de mercado no alcanza el 1% y el efecto corporación no existe^[3]. Sin embargo, se ha demostrado que la metodología empleada por Schmalensee no es adecuada, pues emplea datos de un único año, lo que origina que el efecto empresa quede diluido dentro del error aleatorio (el peso de éste es del 80%) y que, por tanto, la importancia relativa de aquél no pueda ser determinada de forma precisa (Claver *et al.*, 2000).

Poco después Hansen y Wernerfelt (1989) obtienen resultados concluyentes a favor del factor empresa, si bien será un trabajo posterior, el de Rumelt (1991), el que alcance el mérito de ser considerado prácticamente como el primer referente metodológico en la contrastación del peso relativo del efecto empresa sin anidamiento en el error del modelo, lo que justifica que sea citado frecuentemente. En su investigación considera dos muestras: la primera configurada por 457 empresas con información de 1774 unidades de negocio que abarcan 242 sectores

definidos a cuatro dígitos, y la segunda con 1070 unidades de negocio más que en la primera muestra. Utiliza la base de datos de la *Federal Trade Commission* y su referencia temporal abarca el período 1974-77. En sus resultados se observa que el peso del efecto sector es sólo de un 16%, mientras que las características internas de la organización explican aproximadamente el 46% de la varianza de la rentabilidad económica de ésta.

Con una muestra de 143 empresas estadounidenses de actividad centrada en un único negocio y analizando exclusivamente el efecto sector, Powell (1996) llega a la conclusión de que éste explica aproximadamente un 20% de la variabilidad del rendimiento organizativo. Lo característico de este contraste radica en su metodología basada en las percepciones directivas.

Posteriormente McGahan y Porter (1997) llevan a cabo un estudio original en el sentido de que emplean una base de datos que contiene información de todos los sectores de la economía norteamericana (*Compustat*) y de que la rentabilidad la calculan por segmentos y no por unidades de negocio. Así, su muestra está integrada por un total de 72742 observaciones del período 1981-94, representativas de 5196 segmentos de negocio, con sectores definidos a un nivel de cuatro dígitos de la SIC. En su investigación identifican que la rentabilidad vendría explicada en un 32% por el efecto empresa y en un 19% por el efecto sector. Resultados de la misma índole que los alcanzados en un estudio posterior (McGahan y Porter, 2002) en el que verifican, además, que ambos efectos están relacionados.

Mauri y Michaels (1998), con una muestra de 264 empresas industriales no diversificadas de 69 sectores y caracterizada por un nivel de desagregación de cuatro dígitos SIC, también constatan un mayor peso del efecto empresa frente al efecto industria, pero observan que la diferencia entre ellos se reduce ligeramente si se alarga el horizonte temporal considerado en la especificación del modelo.

Por su parte, Chang y Singh (2000) analizan los efectos sector, corporación y unidad de negocio, aunque utilizando como variable dependiente la cuota de mercado. Sus resultados sugieren que la importancia relativa de los efectos depende del criterio que se utilice para desagregar cada sector de actividad y del tamaño de las empresas de la muestra.

Tampoco Hawawini *et al.* (2003) consideran como variable dependiente la rentabilidad económica, sino otra construida a partir de indicadores de creación de valor. En su investigación concluyen que la importancia asignada tradicionalmente en la literatura al efecto empresa está condicionada por la presencia en cada sector de unas pocas empresas poseedoras de un rendimiento excepcional. De hecho, para aquellas empresas que ni son las "líderes" ni las "últimas de la fila" de su sector el efecto industria es más importante que el efecto empresa.

El rendimiento sostenible es la variable dependiente del estudio de Ruefli y Wiggins (2003). Nuevamente el efecto corporación vuelve a mostrar una considerable capacidad explicativa, mientras que el efecto industria se revela como muy poco influyente. Sin embargo, McGahan y Porter (2005) exponen ciertas lagunas de la metodología no paramétrica utilizada por aquéllos que la harían teóricamente menos recomendable que la empleada por estos últimos. Con todo, en el mismo número de la revista en que aparece publicado este trabajo, Ruefli y Wiggins (2005) rebaten esas críticas.

En relación con los estudios empíricos desarrollados en España, es de destacar el carácter selectivo de las muestras manejadas en ellos, en el sentido de que, o bien se nutren de empresas de todo el país pero restringidas en número y en sectores contemplados, o bien se circunscriben a una zona geográfica limitada (provincia o región). Como se tendrá ocasión de ver, son escasísimas las excepciones a esta tónica generalizada.

El primero a mencionar es el de Fernández *et al.* (1996), quienes analizan datos del período 1990-93 correspondientes a 71 empresas no financieras clasificadas en ocho sectores. En él se constata que el efecto empresa es cinco veces superior al efecto sector en las empresas que cotizan en bolsa.

Poco después Galán y Vecino (1997) publican un trabajo llevado a cabo con una muestra de 1642 empresas andaluzas (trienio 1990-92), en la que los sectores de actividad son definidos a un nivel de tres dígitos de la CNAE74. Sus resultados son concluyentes a favor del efecto corporación: en todos los modelos propuestos éste alcanza un peso entre 10 y 17 veces superior al del efecto sector.

Una orientación un tanto distinta tiene el estudio de García y Santos (2000), cuyos resultados se insertan en la línea de los ya comentados de Mauri y Michaels

(1998), ya que en una investigación realizada para el sector de las cajas de ahorros mediante datos de panel obtienen evidencia de que ambos efectos en realidad son complementarios si se analizan períodos de tiempo prolongados.

Por su parte, González *et al.* (2000) estudian los efectos sector y tamaño en una muestra de 1274 empresas de Santa Cruz de Tenerife agrupadas en seis sectores de actividad (datos del período 1990-94) y encuentran que el sector explica aproximadamente un 10% de la variabilidad de la rentabilidad económica, mientras que el efecto tamaño no es significativo.

González (2000) verifica que el efecto empresa posee 2,36 veces más capacidad explicativa que el efecto sector en 304 empresas españolas pertenecientes a 27 sectores de actividad definidos a un nivel de tres dígitos de la CNAE93 (período 1991-94). Esta investigación, que utiliza la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, es una de las pocas realizadas en España con una muestra de ámbito amplio.

Resultados favorables al efecto empresa se presentan una vez más en la investigación de Claver *et al.* (2000) sobre una muestra de 544 empresas alicantinas pertenecientes a 92 sectores (período 1994-98) definidos a nivel de cuatro dígitos de la SIC: el factor empresa explica aproximadamente un 44% de la varianza de la rentabilidad, frente a un escaso 5% que se podría imputar al factor industria. Estos porcentajes se reproducen sin apenas variación en Claver *et al.* (2002), al repetir el contraste anterior con datos del mismo período correspondientes a 1453 empresas valencianas pertenecientes a 182 sectores de actividad.

4. Estudio empírico

4.1. Muestra y variables

Los datos utilizados en la presente investigación fueron obtenidos a partir de los estados financieros de las empresas contenidas en la base de datos SABI^[4]. A partir de una selección de empresas con domicilio social en Galicia, se realizaron diversos controles para asegurar la fiabilidad y homogeneidad de la información recopilada, llegando a obtener finalmente para el estudio una muestra configurada por 560 firmas con datos completos para los cinco años del quinquenio 1996-2000.

Cada una de las empresas de la muestra fue clasificada geográficamente, en función de su sede social -distinguiéndose las cuatro provincias gallegas-, y en función de la rama de actividad principal de la empresa –empleando la clasificación SIC a tres dígitos-.

Para la medición del rendimiento organizativo se consideró como indicador la rentabilidad económica, ratio que es el más ampliamente utilizado en este tipo de estudios (Rumelt, 1991; Galán y Vecino, 1997;...). Dada la configuración de la base de datos empleada, se fijó como unidad de análisis la empresa. Para la descomposición de la rentabilidad obtenida por las firmas en efecto empresa y efecto industria es preferible fijar como unidad de análisis el área de negocio, es decir, la actividad desarrollada por una empresa que podría ser asignada a una rama de actividad. Como consecuencia de fijar como unidad de análisis última la empresa, se están identificando todas las actividades desarrolladas por la empresa con la principal, lo que puede generar sesgos en el proceso de estimación de los efectos. Sin embargo, la evidencia disponible permite afirmar que el grado de diversificación de las empresas españolas es bajo.

La Tabla 1 recoge una descripción de las 560 empresas gallegas disponibles en la muestra estructurada en 104 sub-ramas de la clasificación SIC. En la tabla se observa que su rentabilidad media creció durante el período 1996 a 1999 y cambió la tendencia en 2000, cayendo algo más de un 5%.

	1996	1997	1998	1999	2000
Nº de Empresas	560	560	560	560	560
Nº de Sectores	104	104	104	104	104
Rentabilidad Media	5,31	5,80	6,39	7,06	6,68
Mediana	3,74	3,98	4,59	5,49	4,91
Desv. típica	10,62	10,30	9,78	9,47	10,64
Máx	47,93	55,20	48,23	44,10	49,58
Mín	-66,00	-76,58	-62,71	-43,29	-69,27

Tabla 1. Descripción de la muestra.

Fuente: Elaboración propia

Las diferencias entre los promedios media y mediana indican en todos los casos que estamos ante distribuciones asimétricas por la derecha, es decir, la cola de la

distribución se alarga para valores superiores a la media. Además, la dispersión promedio de la rentabilidad media de las empresas es muy grande, siendo objeto de la estimación del modelo el tratar de explicar qué parte de esa variabilidad es debida al efecto empresa y qué parte al efecto sector.

	Empresas manufactureras					Empresas no manufactureras				
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999	2000
Nº de Empresas	177	177	177	177	177	383	383	383	383	383
Nº de Sectores	47	47	47	47	47	57	57	57	57	57
Rentabilidad										
Media	6,18	6,04	7,33	8,36	8,10	4,91	5,68	5,96	6,45	6,02
Mediana	4,32	4,23	5,27	6,74	6,84	3,57	3,77	4,34	4,69	4,38
Desv. típica	10,23	9,55	10,65	9,82	9,78	10,79	10,65	9,33	9,26	10,96
Máx	47,93	55,20	48,23	43,32	46,74	44,26	49,78	41,74	44,10	49,58
Mín	-26,33	-23,45	-31,71	-26,88	-28,27	-66,00	-76,58	-62,71	-43,29	-69,27

Tabla 2. Descripción de la muestra con estratificación de empresas manufactureras y no manufactureras. Fuente: Elaboración propia

La Tabla 2 contiene una descripción de las empresas de la muestra distinguiendo entre las ramas manufacturera y no manufacturera. La rentabilidad promedio de las primeras es superior en todo el período muestral a la de las empresas no manufactureras. Sin embargo, ambos estratos tienen un patrón de comportamiento temporal similar con incrementos hasta 1999 y caídas en el último año, aunque las empresas manufactureras presentan unas oscilaciones más bruscas. Además, el umbral inferior de rentabilidad es mucho más bajo en las empresas no manufactureras, mientras que el umbral superior es similar.

4.1. Metodología

La finalidad de este estudio es tratar de determinar el peso relativo de cada uno de los efectos - industria y empresa - en el rendimiento organizativo, utilizando para ello un modelo jerárquico lineal de efectos fijos que se va a aplicar a una muestra de empresas gallegas. Este modelo cuenta con dos niveles de clasificación: un primer nivel viene determinado por la rama de actividad de las empresas, y dentro de cada grupo de actividad, en el segundo nivel de clasificación, se encuentran las empresas. En este contexto, el primer nivel determina el efecto

industria, mientras que el segundo, anidado en el primero, determina el efecto empresa.

Los factores industria y empresa no se presentan cruzados, sino anidados, por lo que no se puede determinar de forma precisa la aportación específica de cada uno de ellos. Dicho de otro modo, cada empresa pertenece a un solo sector y, dado que no se dispone de información relativa a las distintas actividades productivas que realiza, no se puede aislar de forma unívoca el efecto atribuible a una rama del provocado por las empresas que lo componen.

Además, con el objetivo de mejorar el ajuste del modelo, se introducen dos variables de control: el tiempo y la ubicación geográfica de la empresa. Al igual que sucede con las ramas de actividad, el factor empresa está anidado con la ubicación geográfica, lo que impide determinar su efecto específico sin contaminación del efecto empresa.

El modelo propuesto es el siguiente:

$$roa_{iejt} = m + año_t + prov_e + rama_i + emp_{(ie)j} + u_{iejt}$$

Ecuación 1. Modelo propuesto.

Fuente: Elaboración propia

La variable dependiente (*roa*) es la rentabilidad económica, mientras que como factores se utilizan el año (*año*), la provincia (*prov*), la rama de actividad (*rama*) y la empresa (*emp*), *m* es una constante común a toda la muestra y *u* representa la perturbación aleatoria. El subíndice "t" hace referencia al año considerado, "i" a las ramas de actividad, "e" a las provincias donde se ubican las empresas y "j" permite identificar a estas últimas.

La ecuación se estimó por máxima verosimilitud y se contrastó la no autocorrelación, así como la homocedasticidad de los residuos obtenidos.

5. Resultados

En las tablas de resultados se ofrece el porcentaje de varianza (R2) de la variable dependiente explicada por cada factor. Aunque debe tenerse en cuenta que

el R2 asociado a los factores anidados de nivel superior (como la rama de actividad, por ejemplo) están sobrevalorados, ya que recogen parte del efecto del factor anidado de nivel inferior (el factor empresa).

El modelo estimado obtiene un elevado grado de ajuste con un R2 de 0,7127 – Tabla 3-, es decir, logra explicar el 71,27 % de las variaciones que se observan en la rentabilidad de las empresas de la muestra. Además, las cuatro variables explicativas incluidas en el modelo resultan significativas con el test habitual mediante el estadístico F.

Factores	gl	Sum Cuad	Cuad Medios	F valor	Pr(>F)	%Var
año	4	1086,60	271,65	7,2817	8E-06	0,37%
provincia	3	707,70	235,90	6,3234	2,87E-04	0,24%
rama	103	41.741,21	405,25	10,8631	1,17E-132	14,37%
empresa	453	163.431,52	360,78	9,6708	2,2E-305	56,28%
residuos	2.236	83.415,50	37,31			28,73%
R²						0,7127

Tabla 3. Resultados de la estimación con el total de empresas.

Fuente: Elaboración propia

Entre las variables explicativas incluidas en el modelo los efectos industria y empresa son los que aportan un mayor grado de explicación a la variación de la variable dependiente. Esto quiere decir que los otros factores (el tiempo y la localización) ayudan a mejorar el ajuste y a controlar efectos relevantes no recogidos previamente, pero su importancia es mucho menor (menos de un 1% entre los dos).

Por otra parte, el factor empresa se muestra mucho más importante a la hora de explicar la rentabilidad de las organizaciones: aporta un 56,28 % en el grado de explicación del modelo, frente al 14,37 % del factor rama de actividad. Además, debe tenerse en cuenta que el anidamiento del factor empresa en el factor rama provoca una sobreestimación de este último factor - ya que recoge parte del efecto del factor empresa -, y la estimación, libre de ese sesgo, sería menor del 14,37%. Por lo que podemos concluir que el factor empresa es al menos 4 veces superior al efecto industria en la determinación de la rentabilidad de las empresas.

Como se comentó anteriormente, los controles introducidos también resultan significativos, pero en conjunto sólo aportan un R^2 de 0,0061 (0,0037+0,0024). De todas formas, al igual que ocurre con el efecto industria, el factor empresa se encuentra anidado en el factor ubicación, por lo que la estimación de la participación de éste recogerá parte de la del primero y estará sobrevalorada.

Suele distinguirse en la literatura el comportamiento de las empresas manufactureras del resto y con el objetivo de comprobar esas diferencias se ha replicado el análisis, tras segmentar la muestra con ese criterio en dos submuestras de 177 y 383 empresas cada una de ellas. Los resultados obtenidos se recogen en las tablas 4 y 5.

Factores	gl	Sum Cuad	Cuad Medios	F valor	Pr(>F)	%Var
año	4	804,94	201,23	6,3782	4,81001E-05	0,90%
provincia	3	1.789,72	596,57	18,9087	8,38E-12	2,01%
rama	46	18.501,50	402,21	12,7481	1,40E-65	20,78%
empresa	127	45.722,10	360,02	11,4109	2,943E-107	51,36%
residuos	704	22.211,34	31,55			24,95%
R²						0,7505

Tabla 4. Resultados de la estimación con empresas manufactureras.

Fuente: Elaboración propia

Factores	gl	Sum Cuad	Cuad Medios	F valor	Pr(>F)	%Var
año	4	501,27	125,32	3,1399	0,013896384	0,25%
provincia	3	504,50	168,17	4,2135	5,61E-03	0,25%
rama	56	22.230,69	396,98	9,9465	2,87E-69	11,11%
empresa	323	115.952,22	358,99	8,9946	1,0613E-199	57,93%
residuos	1528	60.984,54	39,91			30,47%
R²						0,6953

Tabla 5. Resultados de la estimación con empresas no manufactureras.

Fuente: Elaboración propia

Ambas estimaciones presentan una elevada bondad de ajuste, resultando todos los factores significativos con un nivel de confianza del 95%. Sin embargo, sí se observan diferencias en la importancia que presentan los diferentes factores estimados. El efecto industria tiene el doble de peso en las empresas manufactureras que en el resto de firmas (20,78% frente a 11,11%). Mientras que

el efecto empresa aporta 6 puntos más de explicación a la determinación de la rentabilidad de las empresas no manufactureras que en el resto, teniendo en cuenta que en ambos grupos de firmas el efecto empresa es el más relevante en la explicación de la variable endógena –rentabilidad–.

Del resto de factores, la ubicación geográfica de la empresa juega un papel relativamente más importante en las empresas manufactureras que en el resto de empresas.

6. Conclusiones

Tal y como se puede observar en la literatura, la explicación del rendimiento de la empresa es un tema altamente controvertido que se analiza desde dos perspectivas diferentes: el enfoque de los recursos y la economía industrial. Desde una perspectiva empírica esto se traduce en los estudios denominados ‘efecto empresa *versus* efecto industria’. La presente investigación profundiza en este tópico aplicándolo a una muestra de empresas gallegas.

Los resultados obtenidos permiten comprobar que ambos factores son importantes en las organizaciones gallegas. De igual forma se observa que otros factores, como pueden ser la ubicación geográfica (factor territorial) y la coyuntura económica (factor tiempo), aunque en mucha menor medida, también contribuyen a la explicación del rendimiento. Además, y en línea con los resultados verificados en la revisión bibliográfica realizada, se identifica que el efecto empresa es mucho más importante que el efecto sector en la explicación de la variabilidad de la variable dependiente considerada: la proporción de varianza de ésta explicada por el factor organizativo es al menos cuatro veces superior a la explicada por el factor industria. Estos resultados sin duda se pueden considerar como avalistas de las premisas sostenidas por la perspectiva de los recursos de la firma.

En cuanto al análisis de los resultados alcanzados en la comparación entre empresas manufactureras y no manufactureras, se concluye que en el caso de las primeras el peso del efecto sector casi duplica al que se presenta en el caso de las segundas. Y así como el factor empresa es cinco veces más explicativo de la variabilidad de la rentabilidad en las empresas no industriales, ese exceso de capacidad explicativa se reduce a la mitad en las industriales. Resultados que están en línea con los obtenidos en estudios precedentes. Igualmente se ha observado al

analizar la industria frente a los servicios que los resultados obtenidos están en línea con la literatura existente.

A pesar de la fiabilidad de los resultados obtenidos es conveniente destacar ciertas limitaciones que han condicionado esta investigación. Tal como se comentó, el factor organizativo se encuentra anidado en el factor industria - así como en el factor provincia -, lo cual introduce un sesgo en la estimación de la aportación específica de cada uno de ellos y provoca una sobreestimación de los efectos sector y ubicación geográfica. A pesar de ello, la influencia del efecto sector puede estar siendo infravalorada por la heterogeneidad de las actividades agrupadas en un mismo epígrafe SIC; aunque existen estudios que constatan que el grado de desagregación de las ramas de actividad no influye significativamente en los resultados.

Finalmente, hay que destacar que las conclusiones obtenidas son aplicables a las empresas con unas coordenadas espaciales y temporales muy determinadas, por lo que nos proponemos llevar a cabo en el futuro un estudio más exhaustivo con una muestra menos limitada en estos aspectos.

Notas

[1] También conocido como enfoque RBV (*Resource-based view*).

[2] *Standard Industry Classification*.

[3] Resultados similares obtienen Wernerfelt y Montgomery (1988) con un modelo parecido cuya variable dependiente es la q de Tobin.

[4] La base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos proporciona información financiera y contable de empresas españolas y portuguesas.

Referencias

CHANG, S.; SINGH, H. (2000). 'Corporate and industry effects on business unit competitive position', *Strategic Management Journal*, Vol. 21, No. 7, pp. 739-752.

CLAVER, E.; LLOPIS, J.; MOLINA, J. F. (2002). 'Recursos de la empresa y pertenencia a un sector industrial: un estudio empírico de su influencia sobre la rentabilidad empresarial', *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, No. 1, pp. 39-52.

CLAVER, E.; MOLINA, J.; QUER, D. (2000). 'Incidencia comparada del efecto empresa y el efecto sector en la rentabilidad económica. Aplicación a una muestra de empresas de Alicante 1994-1998', *Economía Industrial*, No. 334, IV, pp. 143-152.

FERNÁNDEZ, E.; MONTES, J.; VÁZQUEZ, C. (1996). 'Efecto industria y conducta empresarial', *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 5, No. 2, pp. 149-158.

GALÁN, J.L.; VECINO, J. (1997). 'Las fuentes de rentabilidad de las empresas', *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 6, No. 1, pp. 21-36.

GARCÍA, M. T.; SANTOS, M. V. (2000). 'Análisis de la complementariedad de los efectos sector y empresa. Evidencia empírica para las cajas de ahorro en España', *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 6, No. 1, pp. 101-116.

GONZÁLEZ, E. (2000). 'Efecto industria, efecto grupo y efecto empresa', *Actas X Congreso Nacional de ACEDE*, Oviedo.

GONZÁLEZ, J.; HERNÁNDEZ, M.; RODRÍGUEZ, T. (2000). 'Contribución del tamaño y el sector en la explicación de la rentabilidad empresarial', *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 29, No. 106, pp. 903-930.

HANSEN, G.S.; WERNERFELT, B. (1989). 'Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors', *Strategic Management Journal*, Vol. 10, pp. 399-411.

HAWAWINI, G.; SUBRAMANIAN, V.; VERDIN, P. (2003). 'Is performance driven by industry or firm specific factors? A new look at the evidence', *Strategic Management Journal*, Vol. 24, No. 1, pp. 1-16.

MAURI, A.; MICHAELS, M. (1998). 'Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination', *Strategic Management Journal*, Vol. 19, No. 3, pp. 211-219.

MCGAHAN, A.M., PORTER, M.E. (1997). 'How much does industry matter, really?', *Strategic Management Journal*, Vol. 18, Summer, pp. 15-30.

MCGAHAN, A.M., PORTER, M.E. (2002). 'What Do We Know About Variance in Accounting Profitability', *Management Science*, Vol. 48, No. 7, pp. 834-851.

MCGAHAN, A.M., PORTER, M.E. (2005). 'Comment on 'Industry, corporate and business-segment effects and business performance: a non-parametric approach'', *Strategic Management Journal*, Vol. 26, No. 9, pp. 873-880.

PORTER, M. (1981). 'The Contributions of Industrial Organization To Strategic Management', *Academy of Management Review*, Vol. 6, No. 4, pp. 609-620.

POWELL, T. (1996). 'How much does industry matter? An alternative empirical test', *Strategic Management Journal*, Vol. 17, pp. 323-334.

RUEFLI, T.W.; WIGGINS, R.R. (2003). 'Industry, corporate and business-segment effects and business performance: a non-parametric approach', *Strategic Management Journal*, Vol. 24, No. 9, pp. 861-879.

RUEFLI, T.W.; WIGGINS, R.R. (2005). 'Response to McGahan and Porter's commentary on 'Industry, corporate and business-segment effects and business performance: a non-parametric approach'', *Strategic Management Journal*, Vol. 26, No. 9, pp. 881-886.

RUMELT, R.P. (1991). 'How much does industry matter?', *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp. 167-185.

SCHMALENSEE, R. (1985). 'Do markets differ much?', *American Economic Review*, Vol. 75, No. 3, pp. 341-351.

WERNERFELT, B. (1984). 'A resource-based view of the firm', *Strategic Management Journal*, Vol. 5, pp. 171-180.

WERNERFELT, B.; MONTGOMERY, C.A. (1988). 'Tobin's Q and the Importance of Focus in Firm Performance', *American Economic Review*, Vol. 78, No. 1, pp. 246-250.

Para realizar o leer los comentarios de este artículo, puedes acceder al Blog Intangible Capital



[Enlace directo al post](#)

©© Intangible Capital, 2007 (www.intangiblecapital.org)



El artículo está con [Reconocimiento-NoComercial 2.5 de Creative Commons](http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/es/). Puede copiarlo, distribuirlo y comunicarlo públicamente siempre que cite a su autor y a Intangible Capital. No lo utilice para fines comerciales. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/es/>