

Grupos estratégicos, niveles de riesgo y desempeño empresarial. Un análisis de la industria farmacéutica española

Piña Mavarez, Enzo
Suárez Serrano, Eugenia

Recibido: 05/02/2009 • Revisado: 13/03/2009
Aceptado: 08/04/2009

Resumen >>

El objetivo principal de este trabajo es analizar la relación entre el concepto de grupo estratégico y el desempeño empresarial en la industria farmacéutica española. Para establecer los grupos estratégicos hemos seleccionado una muestra de 45 laboratorios farmacéuticos y hemos utilizado variables propias del sector para el período 2000-2003. Los resultados nos revelan que no existen diferencias entre las agrupaciones obtenidas y los niveles de desempeño económico, mientras que al considerar los resultados ajustados por el riesgo asumido por las empresas hemos confirmado la existencia de diferencias entre los grupos estratégicos.

Palabras clave: grupos estratégicos, desempeño empresarial, industria farmacéutica.

Abstract >>

**Strategic groups, risk levels and business performance.
Analysis of the Spanish pharmaceutical industry.**

The main objective of this paper is to analyse the relationship between the strategic group concept and the performance of the Spanish pharmaceutical industry. To establish the strategic groups we selected a sample of 45 pharmaceutical laboratories and we used variables characteristic of the sector for the period 2000-2003. The results reveal that differences don't exist among the strategic groups and the economic performance levels, while when considering the results adjusted by the risk assumed by the firms we had confirmed the existence of differences between the strategic groups.

Key words: strategic groups, firm performance, pharmaceutical industry.

*Facultad de Farmacia y Bioanálisis, Universidad de los Andes, Venezuela.

**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oviedo, España.

Introducción

La teoría de grupos estratégicos ha sido empleada en numerosos trabajos para explicar las diferencias de desempeño entre grupos que pueden ser identificados dentro de una industria. En tal sentido, existen varias líneas de investigación que están guiando dichos trabajos hacia varios campos de la dirección estratégica. Así, mientras que la economía industrial identifica a la estructura de la industria como el principal determinante de sus resultados empresariales (Bain, 1956), la perspectiva de recursos y capacidades (Barney, 1991; Peteraf, 1993) dentro del ámbito de la dirección estratégica, traslada el análisis hacia el interior de la empresa e interpreta que los recursos propios de la misma van a ser más influyentes.

Entre la industria y la empresa se interpone el concepto de grupo estratégico como una herramienta de análisis para estudiar la competencia en los sectores industriales y las diferencias de resultados entre grupos de empresas, con una visión más completa e integrada que la que ofrece el análisis de una sola empresa o la que permite el estudio agregado de los sectores. En definitiva, las empresas son agrupadas de acuerdo a sus estrategias, que a su vez son las responsables de los resultados obtenidos.

Sin embargo, dependiendo del sector industrial en cuestión, estos resultados podrán ser más o menos homogéneos, atendiendo a los distintos niveles de riesgo asumidos por las empresas. Por lo tanto, en la práctica podrían existir dentro de una misma industria empresas que asuman niveles de riesgo distintos y que con seguridad influyen en los resultados

empresariales obtenidos al enfrentar diferentes niveles de incertidumbre.

La industria farmacéutica española es catalogada como una industria altamente innovadora dentro del conjunto total de la industria, por ejemplo, de acuerdo con cifras de Farmaindustria, para el año 2004 la industria farmacéutica obtuvo el mayor crecimiento en inversión en Investigación y Desarrollo (I+D) de los últimos diez años, situándose por encima incluso de industrias altamente tecnológicas como la aeroespacial o la del automóvil. Ahora bien, este proceso innovador resulta costoso y de mucho riesgo debido a la incertidumbre que rodea a las actividades de I+D farmacéuticas, la cual hace que la gran mayoría de los compuestos descubiertos con actividad medicinal no se conviertan en medicamentos patentados al no poder cumplir con los estrictos estándares que exigen los ensayos clínicos que se les aplica a estos productos. Por otro lado, la empresa poco innovadora también asume elevados niveles de riesgo, precisamente por no contar con recursos óptimos para competir con las grandes multinacionales que tienen asegurado un flujo constante de nuevos lanzamientos de productos al mercado y tener que enfrentar en situación de desventaja competitiva a estas poderosas compañías.

Con este escenario de por medio, este trabajo pretende obtener grupos estratégicos en la industria farmacéutica española y comprobar si existen diferencias de resultados entre ellos, sopesando, por supuesto, los niveles de riesgo asumidos por los laboratorios farmacéuticos establecidos en territorio español durante el período 2000-2003.

Soporte teórico de la investigación y planteamiento de hipótesis

El término 'grupos estratégicos' fue introducido por Hunt (1972) y su uso fue extendiéndose con rapidez. Porter (1979) definió los grupos estratégicos como un conjunto de empresas en un sector industrial que desarrollan comportamientos similares a lo largo de una serie de variables de decisión clave.

Al respecto de las variables estratégicas Cool y Schendel (1987) establecen diferencias entre dos tipos de actividades, las relacionadas con el "alcance de las actividades" y las concernientes al "compromiso de recursos" a partir de las cuales las empresas determinan su estrategia competitiva. El alcance de las actividades estaría representado por ciertas decisiones relacionadas con los productos y/o servicios que se ofrecen y los segmentos de mercado, así como el alcance geográfico de la estrategia. Los compromisos de recursos son definidos como el despliegue de recursos que se contienen en la estrategia de negocio –financieros, humanos, materiales...– (Pelayo y Vargas, 2004).

Por otro lado, la posibilidad de que los grupos establecidos en una industria influyan en los resultados de la misma, es una de las cuestiones más importantes que plantea la perspectiva de grupos estratégicos (Cool y Schendel, 1988). Por lo tanto, en este trabajo enfatizaremos en cuanto a la contrastación empírica de la relación grupos estratégicos-desempeño empresarial en la industria farmacéutica española, utilizando como medidas de desempeño tres indicadores muy utilizados dentro de las investigaciones de grupos estratégicos, ellos son: el margen

de beneficios, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, por lo que nuestra primera hipótesis a plantear queda redactada de la siguiente forma:

Hipótesis 1: Los grupos estratégicos establecidos en la industria farmacéutica española presentarán diferencias de desempeño en términos de los siguientes resultados:

- a) Margen de beneficios
- b) Rentabilidad económica
- c) Rentabilidad financiera

Hemos señalado que el proceso innovador en la industria farmacéutica española resulta altamente incierto y arriesgado, no sólo por la erosión competitiva que supone la amenaza de productos sustitutivos, sino también debido a las dificultades inherentes al propio proceso innovador. Por tal motivo hemos considerado sopesar los riesgos asumidos por los laboratorios farmacéuticos y compararlos con las agrupaciones obtenidas. Nuestra hipótesis en este sentido queda establecida de la siguiente forma:

Hipótesis 2: Los grupos estratégicos establecidos en la industria farmacéutica presentarán diferencias en cuanto a los niveles de riesgo asumido reflejados en:

- a) Margen de beneficios
- b) Rentabilidad económica
- c) Rentabilidad financiera

Finalmente, hemos de considerar las dimensiones de resultados ajustados por el riesgo asumido por cada empresa. Si bien es cierto que dentro de la industria farmacéutica algunas estrategias –como la adopción de una I+D radical– podría generar

un nivel de resultados mayor, no es menos cierto que dichas empresas también pueden verse afectadas por un mayor nivel de riesgo asumido, de tal forma que, el riesgo sería quizás uno de los principales factores que condicione la obtención de resultados en esta industria. Basados en esta premisa formulamos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3: El nivel de resultados ajustado por el riesgo soportado por las empresas que pertenecen a grupos estratégicos distintos presentarán diferencias en cuanto:

- a) Margen de beneficios
- b) Rentabilidad económica
- c) Rentabilidad financiera

Aspectos metodológicos

Elección la muestra y fuentes de datos

De acuerdo con Farmaindustria (2004) existían en España para la fecha 250 laboratorios farmacéuticos. Luego de realizar una selección previa, excluyendo aquellas empresas que no poseían actividad productiva en el país y las que cuya facturación no alcanzó los 5.000.000 de euros durante los cuatro años de estudio; se enviaron 125 encuestas postales obteniendo una tasa de respuesta del 36%. Es decir, la muestra quedó constituida por 45 empresas, de las cuales 22 son de capital nacional, 18 de capital extranjero y 5 de capital mixto. Las 45 empresas de la muestra representan un 68% de la producción total de la industria farmacéutica para el año 2003.

La información contable referida a las distintas variables fue extraída de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), la cual recoge las cuentas anuales que las empresas españolas han depositado en los registros para los últimos 10 años. Por otro lado, se revisó la base de datos de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) para analizar los documentos de concesión de patentes farmacéuticas sobre medicamentos de uso humano a las empresas que constituyen la muestra¹.

Tipos de variables y metodología a emplear

En una fase previa de la investigación procedimos a realizar un profundo análisis de la industria farmacéutica española complementándolo con las observaciones de algunos industriales mediante el contacto telefónico acerca de las variables estratégicas que representan los principales comportamientos estratégicos del sector y el número de grupos de competidores similares establecidos en la industria.

La persona de contacto dentro de las empresas ha sido el director general o en su defecto, el gerente de I+D. Algunas investigaciones enmarcadas en el ámbito estratégico hacen referencia a la idoneidad de utilizar estos informantes para confeccionar las variables a utilizar y las principales pautas que requieran cierta decisión de parte de los investigadores (Shortell y Zajac, 1990), ya que estas personas son las que conocen mejor los aspectos estratégicos de sus empresas.

¹ Paralelamente se elaboró un cuestionario para solicitar información de aquellas variables que no aparecen en los estados financieros: gastos en I+D, número de empleados dedicados a esta actividad, etc.

Hemos de señalar, que para establecer los grupos estratégicos seguimos el criterio expuesto por Cool y Schendel (1987), por lo que las dimensiones estratégicas se reúnen en

siete variables que enfatizan sobre la conducta innovadora por considerar esta actividad prioritaria dentro del sector.

Figura 1 >>>
Aspectos estratégicos e indicadores utilizados

Variables (alcance de las actividades)	Indicadores
Internacionalización (INTERNAC)	Número de países en los que opera
Diversificación (DIVERS)	Número de segmentos terapéuticos atendidos
Eficiencia de la I+D (PATENTE)	Número de patentes concedidas
Variables (compromiso de recursos)	Indicadores
Tamaño (EMPLEO)	Número total de empleados
Estrategia de I+D (INVES) (EMPLID)	Gastos de I+D Nº empleados dedicados a la I+D en España
Economías de escala (VENTAS)	Ventas

Las unidades para medir los siete aspectos estratégicos planteados son muy disímiles (euros, países, segmentos de la terapéutica, personas, número de patentes), por lo que procedimos a aplicar un procedimiento de tipificación convirtiendo cada variable a unas puntuaciones estándar restando la media y dividiendo entre la desviación típica de cada variable siguiendo uno de los procedimientos recomendados para tal fin (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1999; Pérez, 1997).

Al analizar una posible relación entre estrategia de grupos y resultados, atenderemos a las recomendaciones ofrecidas por algunos autores como McGee, Thomas y Pruet (1995), quienes sugieren la utilización de más de un indicador del resultado empresarial. Este criterio es acorde con las consideraciones de Cool y Schendel (1987) cuando afirman que el resultado es un concepto de naturaleza multidimensional. Por ello tendremos en cuenta los siguientes indicadores de resultados:

• **Margen de beneficios (MARBEN):** medido como el porcentaje de beneficios que obtiene la empresa sobre las ventas durante el período de estudio. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio después de impuestos} \times 100}{\text{Ventas}}$$

• **Rentabilidad económica (RENTECO):** expresa lo rentable que resultan las inversiones y lo medimos a través del siguiente ratio:

$$\frac{\text{Beneficio después de impuestos} \times 100}{\text{Activo total}}$$

• **Rentabilidad financiera (RENTFIN):** indica el beneficio generado por los fondos propios medido de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Beneficio después de impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

Antes de proceder a la clasificación de la industria en grupos estratégicos se comprobó la estabilidad del período por medio de la prueba de de Wilcoxon, prueba no paramétrica para 2 muestras relacionadas, siguiendo un procedimiento similar al utilizado por Pelayo y Vargas (2004)².

Resultados y discusión

Una vez comprobada la estabilidad del período de estudio hemos procedido a la identificación de los grupos estratégicos.

Para ello, hemos aplicado un análisis cluster no jerárquico de la K-medias para clasificar a las empresas en tres grupos homogéneos utilizando la distancia euclídea respecto al centroide de cada grupo.

Con respecto a este punto, hemos identificado los G.E. *a priori* basados en el criterio de los industriales y en su profundo conocimiento de la industria. El resultado del análisis cluster realizado se muestra a continuación, junto al número de empresas por grupo:

Figura 2 >>>
Centros de los clusters y número de empresas

Variables	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3
VENTAS	1.783	1.681	-.428
EMPLEO	2.571	1.061	-.391
CATERAP	1.651	.991	-.302
EMPLID	3.334	.296	-.327
INVDES	2.294	1.321	-.411
TOTALPAT	-.037	1.850	-.305
INTERNAC	.588	1.672	-.327
Nº EMPRESAS	3	6	36

Los tres grupos obtenidos del análisis cluster nos muestran que el 80% de las empresas de la muestra se ubican en el grupo número 3, quedando el grupo número 1 compuesto por 3 empresas (7%) y el grupo 2 por 6 compañías (13%).

A continuación se ofrece la descripción de los grupos:

El grupo estratégico 1 (G.E.1) quedo conformado por tres empresas de capital español y de carácter multinacional. Son laboratorios bastante grandes y con una arraigada tradición en España. La media del número de empleados es de 1572 y además es el grupo que dedica mayor personal a actividades de I+D. Consecuentemente es el grupo que más invierte en ese proceso y el que mayor cantidad

² Los autores señalados aplicaron la prueba no paramétrica de Friedman para muestras relacionadas, en su caso, muestras de años diferentes, para determinar el número de períodos estadísticamente estables al analizar grupos estratégicos en el sector envasador del aceite de oliva. La prueba de Friedman permite hacer comparaciones para cada variable en un período que puede comprender varios años. La prueba de Wilcoxon ofrece el mismo análisis, pero permite hacerlo para pares de años, lo que a nuestro juicio es una ventaja debido a que nos ofrece las posibles diferencias especificando entre qué años se han suscitado.

de segmentos terapéuticos abarca, es decir, se encuentra más diversificado. No obstante, ese esfuerzo en I+D no genera un elevado número de patentes de medicamentos. Además la presencia internacional de las empresas que conforman el grupo tampoco es la más elevada. A este grupo lo hemos denominado “Multinacionales de capital nacional”.

El grupo estratégico 2 (G.E.2) lo constituyen 6 empresas multinacionales de capital extranjero; al igual que el G.E.1 son empresas bastante grandes tanto en número de empleados como en volumen de ventas (aunque en promedio un poco menor que el G.E.1). A pesar de poseer un número intermedio de personas dedicadas a la I+D en el país, y dedicar una cantidad de recursos económicos moderada a esta actividad, es el grupo al que mayor número de patentes sobre medicamentos de uso humano se le concedió, con un promedio de 84 patentes farmacéuticas concedidas durante el período por cada empresa. Se encuentran bastante diversificados hacia varias categorías de la terapéutica y es el grupo más internacionalizado con presencia en un promedio de 130 países, lo que brinda una idea de su imagen y poder de negociación. A este grupo lo denominamos “Multinacionales de capital extranjero”.

El grupo estratégico 3 (G.E.3) lo conforman 36 empresas, la mayoría empresas pequeñas y medianas de diverso capital (nacional, extranjero y mixto). Su esfuerzo innovador resulta ser mucho menor que el G.E.1 y G.E.2 al ser el grupo que menos personal y recursos dedica a la I+D, por lo cual, es también el grupo que menor cantidad de patentes farmacéuticas generó durante el período de estudio. Están presentes en menos países que el G.E.1 (casi un 50% menos)

y se encuentran especializadas en pocas áreas de la terapéutica. En consecuencia, podemos denominar a este grupo “Empresas especializadas”.

Diferencias de resultados económicos

Como indicamos en los apartados anteriores, son tres los indicadores de resultados económicos que nos permitirán contrastar las hipótesis señaladas, ellos son: el margen de beneficios, la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. A continuación contrastaremos nuestra hipótesis número 1:

H1: Los grupos estratégicos establecidos en la industria farmacéutica presentarán diferencias de desempeño en términos de los siguientes resultados:

- a) Margen de beneficios
- b) Rentabilidad económica
- c) Rentabilidad financiera

El procedimiento a seguir en cada uno de los contrastes será el propuesto por Fiegenbaum y Thomas (1990). Por lo tanto, para las dimensiones del resultado económico tomaremos como referencia la ecuación que refleja la igualdad del resultado medio obtenido por las empresas de cada grupo en el período estudiado. Si la probabilidad asociada a la igualdad de medias es especialmente baja podremos rechazar su validez, y por tanto, admitir que los resultados obtenidos por cada grupo presentan diferencias significativas. La ecuación que nos servirá de referencia será:

$$\text{---} \text{---} \text{---} \\ X_{ri1} = \dots X_{rj2} = \dots X_{rk3}$$

Donde

i, j y k representan las empresas que forman los grupos 1, 2 y 3 respectivamente.

\bar{X}_r representa la media de cada uno de los indicadores de resultados obtenidos por las empresas del grupo.

En primer lugar, contrastaremos las hipótesis con relación a las diferentes dimensiones del resultado económico, para lo cual aplicaremos la prueba de Kruskal-Wallis considerando las dimensiones de resultados individualmente. Este test constituye un equivalente no paramétrico del ANOVA de un factor, y es útil para comparaciones de k

poblaciones si los supuestos de normalidad y homocedasticidad requeridos para la realización de un ANOVA son rechazados.

En el caso que nos ocupa, no existe la certeza de que los supuestos de normalidad y homocedasticidad se cumplan al 100% en las distintas agrupaciones, tras aplicar los test de Shapiro-Wilk³ con cada uno de los indicadores para la normalidad y la prueba M. de Box en el caso de la homocedasticidad. A continuación se adjunta la figura con los resultados correspondientes a la Prueba de Kruskal-Wallis para las tres dimensiones de resultados consideradas individualmente, lo que nos permitirá contrastar la hipótesis planteada.

Figura 3 >>

Prueba de Kruskal-Wallis para las dimensiones económicas

	MARBEN	RENTECO	RENTFIN
Chi-cuadrado	3.167	.542	.227
gl	2	2	2
Sig. asintótica	0.205	0.763	0.893

Los resultados que aparecen en la Figura 3 nos muestran que si centramos la atención en cada uno de los indicadores económicos considerados de forma individual nos lleva a concluir que no se aprecian diferencias en los resultados en relación con el margen de beneficios, a la rentabilidad económica y a la rentabilidad financiera, por tanto, no podemos concluir que existan diferencias significativas de resultados entre los grupos.

Diferencias de riesgo entre grupos

Como explicamos anteriormente, las empresas asumen distintos niveles de riesgo al momento de establecer su estrategia. La hipótesis referida a este apartado es la siguiente: *H2: Los grupos estratégicos establecidos en la industria farmacéutica presentarán diferencias en cuanto a los niveles de riesgo asumido reflejados en:*

³ Existen varias pruebas para la constatación del supuesto de normalidad, entre ellas optamos por la prueba de Shapiro-Wilk por ser la recomendada en caso de poblaciones pequeñas. En caso de poblaciones grandes una de las más utilizadas es la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

- a) Margen de beneficios
- b) Rentabilidad económica
- c) Rentabilidad financiera

Con base en esto, mediremos el riesgo soportado por las empresas siguiendo el procedimiento empleado por Cool y Schendel (1987), calculando la desviación estándar de cada uno de los indicadores de resultados obtenidos por dicha empresa durante los años que integran el período. La ecuación que tomaremos como referencia para realizar el contraste será:

$$\sigma_{r1} = \dots \sigma_{rj} = \dots \sigma_{rk3}$$

Donde

i, j y k representan las empresas que forman los grupos 1, 2 y 3 respectivamente.

σ_r representa la desviación estándar de los resultados obtenidos por las empresas del grupo.

En la siguiente figura se muestra la prueba de Kruskal-Wallis para las desviaciones de los resultados de forma individual, lo cual nos permitirá llevar a cabo el contraste.

Figura 4 >>>
Prueba de Kruskal-Wallis para los indicadores de riesgo

Test	σ_{MARBEN}	σ_{RENTECO}	σ_{RENTFIN}
Chi-cuadrado	2.816	4.076	6.414
gl	2	2	2
Sig. asintótica	0.245	0.130	0.040

En relación a los diferentes niveles de riesgo soportado por los distintos grupos estratégicos, hemos constatado que no existen indicios para afirmar que existan diferencias significativas entre grupos en cuanto a la dispersión obtenida referida al margen de beneficios y la rentabilidad económica, mientras que apenas se observan diferencias significativas en el riesgo soportado por las empresas de los diferentes grupos con respecto a la rentabilidad financiera.

Diferencias de resultados ajustados por el riesgo soportado

A continuación, hemos de contrastar la hipótesis referida a los resultados ajustados por el riesgo que asumen las empresas:

H3: El nivel de resultados ajustado por el riesgo soportado por las empresas que pertenecen a G.E. distintos presenta diferencias en cuanto a:

- a) Margen de beneficios
- b) Rentabilidad económica
- c) Rentabilidad financiera

El ajuste de los resultados por el riesgo que soportan las empresas de cada grupo lo mediremos de forma análoga al procedimiento seguido por Cool y Schendel (1987) por medio del cociente entre el resultado medio y la desviación estándar del resultado obtenido a lo largo de los años que integran el período. De esta forma, la fórmula que tomaremos como referencia será:

$$\frac{X_{r1}}{\sigma_{r1}} = \dots \frac{X_{rj}}{\sigma_{rj}} = \dots \frac{X_{rk3}}{\sigma_{rk3}}$$

De igual forma que con los indicadores de resultados y de riesgo soportado, se presenta en la siguiente figura la prueba de

Kruskal-Wallis para los mismos indicadores de resultados ajustados.

Figura 5 >>

Prueba de Kruskal-Wallis, resultados ajustados por el riesgo

Test	MARBEN ajustado	RENTECO ajustado	RENTFIN ajustado
Chi-cuadrado	4.258	5.516	6.655
gl	2	2	2
Sig. asintótica	0.119	0.043	0.036

Con base en los resultados obtenidos en los test de Kruskal-Wallis para las dimensiones de resultados ajustados al riesgo de forma individual, donde el nivel crítico resulta significativo para la rentabilidad económica ajustada al riesgo, y para la rentabilidad financiera ajustada por el riesgo, deducimos que en cuanto a estos indicadores existen diferencias importantes, lo que nos lleva a aceptar parcialmente nuestra hipótesis.

Respecto al margen de beneficios ajustado no existen indicios para aceptar la hipótesis de diferenciación con base en este indicador. Por lo cual, nos parece apropiado acometer algún tipo de comparación múltiple a posteriori para poder establecer en qué pares de grupos existen diferencias significativas. Entre las múltiples opciones disponibles, se ha seleccionado el test de Bonferroni⁴.

⁴ Como expresa Uriel (1995) existen diferentes procedimientos para realizar comparaciones múltiples de medias de poblaciones. Los métodos más conocidos para la construcción de intervalos de confianza conjuntos son los de Turkey, Scheffé y Bonferroni. Algunos autores proponen utilizar la aproximación de Bonferroni cuando el número de comparaciones no es muy elevado.

Figura 6 >>

Test de Bonferroni para los resultados ajustados por el riesgo

Variable dependiente	(I) Grupo a comparar	(J) Grupos comparados	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.
MARBEN ajustado al riesgo	G.E.1	G.E.2	4.5766	1.9758	0.076
		G.E.3	3.9288	1.6791	0.072
	G.E.2	G.E.1	-4.5766	1.9758	0.076
		G.E.3	-.6477	1.2321	1.000
	G.E.3	G.E.1	-3.9288	1.6791	0.072
		G.E.2	.6477	1.2321	1.000
RENTECO ajustado al riesgo	G.E.1	G.E.2	11.7450	2.4299	0.000
		G.E.3	10.9052	2.0650	0.000
	G.E.2	G.E.1	-11.7450	2.4299	0.000
		G.E.3	-.8397	1.5153	1.000
	G.E.3	G.E.1	-10.9052	2.0650	0.000
		G.E.2	.8397	1.5153	1.000
RENTFIN ajustado al riesgo	G.E.1	G.E.2	9.7466	2.1492	0.000
		G.E.3	8.7966	1.8265	0.000
	G.E.2	G.E.1	-9.7466	2.1492	0.000
		G.E.3	-.9500	1.3403	1.000
	G.E.3	G.E.1	-8.7966	1.8265	0.000
		G.E.2	.9500	1.3403	1.000

En primer lugar, analizaremos las comparaciones en cuanto al margen de beneficios ajustados al riesgo. En cada una de las comparaciones del grupo de las multinacionales españolas con los demás grupos resulta significativa a un 93% revelando la posición favorable de las empresas de este grupo con respecto a sus competidores –la diferencia de medias nos ayuda a visualizar mejor las discrepancias–. Las diferencias parecen ser sensiblemente mayores con el grupo de las multinacionales extranjeras que con el grupo de las empresas especializadas. En cuanto a las comparaciones entre los grupos de multinacionales extranjeras y empresas especializadas no se pueden constatar

diferencias significativas en cuanto a esta dimensión de resultados ajustados al riesgo.

Seguidamente observamos las comparaciones de la variable rentabilidad económica ajustada por el riesgo, para cada uno de los pares de grupos. Se obtuvo una elevada significación al comparar el grupo multinacionales españolas con los demás grupos, reforzando los resultados obtenidos en la primera comparación. De igual forma, el G.E.1 parece ser más diferente del G.E.2 que del G.E.3, aunque por muy poco.

En el indicador rentabilidad financiera ajustada nuevamente las comparaciones

entre el G.E.1 y los demás grupos resultan significativas, lo que indica que el G.E.1 es diferente a los demás. De nuevo las diferencias entre los grupos 1 y 2 son mayores que entre los grupos 1 y 3.

Una vez comparadas las tres dimensiones, nos atrevemos a señalar que los resultados obtenidos por las empresas del G.E.1, sopesados los riesgos asumidos, son lo suficientemente elevados y diferentes a los de los demás grupos como para afirmar que es el grupo de empresas que presenta mayor estabilidad en cuanto a sus inversiones. En los indicadores rentabilidad económica ajustada al riesgo y rentabilidad financiera ajustada al riesgo, se han constatado mayores diferencias entre el G.E.1 y los demás grupos que con el indicador margen de beneficios ajustados al riesgo.

Con base en estos resultados podemos señalar que las empresas del G.E.1 obtienen un mejor resultado que sus competidores, una vez sopesados los riesgos. Es probable que esta posición privilegiada la obtengan las empresas del G.E.1 apoyadas en una estrategia de innovación intermedia, en la cual, no asuman riesgos excesivos como en el caso de las empresas del G.E.2 que apuestan única y exclusivamente por la innovación radical, o como las del G.E.3 conformado por laboratorios pequeños y medianos cuyas amenazas provenientes de las empresas grandes se magnifican al presentar una posición de desventaja en cuanto a recursos económicos. Sin embargo, el análisis de estos resultados no sólo debe ceñirse a la actividad innovadora de los grupos, sino también deben considerarse las otras estrategias adoptadas por las empresas. Las empresas del G.E.1 resultan ser las más diversificadas, lo que quiere decir

que su riesgo asumido se encuentra más repartido entre diversos segmentos de la terapéutica. Esta situación también nos indica que es probable que estas empresas hagan un mejor uso de su conocimiento del mercado y aprovechen de mejor manera su red de distribución y ventas al tratar de abarcar más áreas.

Conclusiones

En esta investigación hemos obtenido un conjunto de grupos estratégicos sobre la base de aspectos vinculados con el tamaño de las empresas, su nivel de diversificación e internacionalización y la intensidad de la innovación, no obteniéndose diferencias significativas en cuanto a las medidas de desempeño utilizadas. Como aportación principal de la investigación podríamos destacar el hecho de haberse centrado en la industria farmacéutica, poco considerada en la literatura sobre grupos estratégicos, utilizándose además variables específicas de esta industria para establecer estos grupos.

La no diferenciación de resultados entre las distintas agrupaciones obtenidas puede deberse a factores como la estricta regulación de precios existente en España y la falta de revisión periódica de los precios de los medicamentos que llevan cierto tiempo en el mercado, lo cual no permite que las compañías farmacéuticas puedan fijar sus márgenes de beneficios y llegando en muchas ocasiones a no haber diferencia entre los precios de productos de marcas y sus copias genéricas, así como también a las estrategias alternativas a la innovación radical tales como la fabricación a terceros, la adquisición de licencias, la diversificación de la cartera de productos y los

medicamentos genéricos, las cuales podrían estar brindando una rentabilidad igual al de las empresas innovadoras, aspecto que se reforzaría si consideramos lo costoso e incierto del proceso de I+D en esta industria.

En cuanto a los riesgos asumidos por las empresas de los grupos hemos visto cómo las empresas del grupo de las multinacionales españolas asumen menores riesgos que sus similares de los demás grupos. Al sopesar los riesgos asumidos por cada empresa constatamos que existen diferencias en cuanto a los resultados ajustados por el riesgo y los grupos estratégicos. En tal sentido, las empresas multinacionales españolas obtienen mejores resultados una vez sopesados los riesgos en dos de los tres indicadores de resultados y con una significación del 93% para el indicador margen de beneficios ajustado. Estos resultados nos aclaran la importancia que representa el factor riesgo dentro de la industria farmacéutica al ver como el grupo de las multinacionales españolas, al encontrarse más diversificadas, al optar por una innovación de carácter incremental y al aprovechar su

situación de “empresas sede” lo cual les permite minimizar algunos costes de transacción, obtienen unos resultados más estables que las empresas de los otros grupos.

En lo que respecta a la continuidad de la investigación, podría ser interesante tratar de establecer una clasificación de los grupos con base en variables internas de las empresas, es decir, basada en sus recursos y capacidades, para lo cual sería necesario determinar qué recursos internos se pueden constituir como fuente de ventaja competitiva dentro de esta industria. Finalmente, nos gustaría recalcar que los resultados obtenidos no deben considerarse de manera tajante debido a las innumerables peculiaridades que presenta la industria farmacéutica española producto de su alto nivel de intervención, y que la metodología de grupos estratégicos no sólo debe emplearse en el análisis de la relación grupo-desempeño empresarial, sino que también posee una elevada validez descriptiva, al ofrecer una visión de la heterogeneidad de los sectores industriales en función de determinadas variables estratégicas.

Bibliografía >>

- Bain, J. (1956). *Barriers to new competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, n° 17, pp. 99-120.
- Cool, K. y Schendel, D. (1987). Strategic groups formation and performance: the case of the U.S. pharmaceutical industry, 1963-1982. *Management Science*, vol. 33, n° 9, pp. 1102-1124.
- Cool, K. y Schendel, D. (1988). Performance differences among strategic groups members. *Strategic Management Journal*, vol. 9, pp. 207-223.
- FARMAINDUSTRIA (2004). Memoria anual de Farmaindustria y La industria farmacéutica en cifras. Farmaindustria, España.
- Fiegenbaum, A. y Thomas, H. (1990). Strategic groups and performance: The U.S. insurance industry 1970-84. *Strategic Management Journal*, vol. 11, pp. 197-215.
- Flavian, C. y Polo, Y. (2000). Perfiles de riesgo y resultados en la distribución comercial española. *Economía Industrial*, n° 332, pp. 173-182.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (1999). *Análisis Multivariante*. Quinta Edición. Madrid: Prentice-Hall.
- Hunt, M. (1972). *Competition in the major home appliance industry: 1960-1970*. Tesis doctoral, Harvard University.
- Mcgee, J., Thomas, H. y Pruet, M. (1995). Strategic groups and the analysis of market structure and industry dynamics. *British Journal of Management*, n° 6, pp. 257-270.
- Pelayo, Y. y Vargas, A. (2004). Grupos estratégicos en el sector envasador del aceite de oliva. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 13, n° 3, pp. 93-114.
- Pérez, R. (1997). *Análisis de datos económicos I. Métodos descriptivos*. Madrid: Pirámide.
- Peteraf, M. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic Management Journal*, vol. 14, pp. 179-191.
- Porter, M. (1979). The structure within industries and companies' performance. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 6, n° 1, pp. 214-227.
- Shortell, S. y Zajac, E. (1990). Perceptual and archival measures of miles and snow's strategic types: a comprehensive assessment of reliability and validity. *Academy of Management Journal*, vol. 33, pp. 817-832.
- Uriel, E. (1995). *Análisis de datos. Series temporales y análisis multivariante*. Madrid: Editorial AC.