



Asociación Científica
de Economía y Dirección de la Empresa
Estrategia Empresarial

BOLETÍN DE LA SECCIÓN DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Editor: José Francisco Molina Azorín, Universidad de Alicante

NÚMERO 11

OTOÑO 2014

EN ESTE NÚMERO

Carta del Presidente.....	1
Información del Congreso de ACEDE.....	3
Información del VII Workshop de la Sección.....	4
Información del Taller Doctoral	5
Entrevistas	6
Análisis	13
Información de los Socios de la Sección.....	19
Publicaciones.....	21
Anuncios	27
Equipo Directivo de la Sección	28

VII WORKSHOP DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL Málaga, 16 de febrero de 2015

CARTA DEL PRESIDENTE Pedro García Villaverde



Bienvenidos al undécimo Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE. Aprovecho esta primera carta como Presidente de la Sección para mostrar mi compromiso con el fortalecimiento de la Sección y mi agradecimiento a todas las personas que han colaborado con la Sección desde su constitución. Quiero destacar el papel que han tenido en el nacimiento y la consolidación de la Sección los anteriores presidentes, Luis Ángel Guerras, César Camisón e Isabel Suárez. También ha sido muy importante la labor realizada por Nuria González y Lucio Fuentelsaz, que han tenido responsabilidades en anteriores equipos de la Sección. Así mismo, agradezco el compromiso adquirido por los miembros

del equipo actual, Jaime Gómez, Fernando García Muiña, Carmen Camelo, Juan José Jiménez, José María Castán, María José Ruiz y José Francisco Molina.

Desde que se creó la Sección, entendemos que su desarrollo depende fundamentalmente de las ideas y la implicación de todos los socios. Os agradecemos vuestra colaboración y os animamos a seguir participando en las actividades organizadas desde la Sección y a aportar nuevas ideas para mantener su dinamismo.

En este Boletín ofrecemos información sobre el Congreso de ACEDE celebrado en Castellón. Destacamos la participación de la Sección en las sesiones del Congreso, los finalistas y los premiados de la mejor comunicación de la Sección, y la reunión institucional anual en la que se presentaron las novedades de la web y se debatió sobre “Los nuevos retos en los Máster y Programas de Doctorado en Estrategia”.

También informamos sobre el próximo Workshop que se va a celebrar en Málaga el 16 de febrero de 2015, bajo el título “Desde el enfoque basado en los recursos a la teoría de capacidades dinámicas”, con la participación de los profesores Ilídio Barreto, Zulima Fernández, Luis Ángel Guerras y José Luis Galán. Creemos que va a ser un interesante foro de discusión sobre el desarrollo y las líneas futuras de estos tópicos. Agradecemos a nuestros compañeros de la Universidad de Málaga su disposición a organizar el Workshop. Os animamos a enviar vuestras propuestas (<http://www.uma.es/workshop-acede/>) y a asistir al mismo.

Además, en este número del Boletín aportamos información sobre el 6º Taller Doctoral en Estrategia de Empresa, organizado por la Sección y el Máster en Estrategia de Empresa de la Universidad de Valencia, que se celebrará el próximo año.

Como es habitual, presentamos dos interesantes entrevistas con Angélica M. Sánchez, ganadora del pasado Taller Doctoral en Estrategia de Empresa, y con Javier Martínez, Raquel Antolín y José Céspedes, ganadores del premio a la mejor comunicación de la Sección en el Congreso de ACEDE.

En el apartado de Análisis presentamos la interesante reflexión del profesor Xavier Molina titulada “El cluster (distrito) como red interorganizativa. Propuestas y avances recientes desde una perspectiva estratégica”.

El Boletín finaliza con la información habitual sobre aportaciones de los socios y los próximos congresos, seminarios y *call for papers* de revistas.

Agradecemos la colaboración a todos los que habéis participado en los diferentes apartados del Boletín y los que habéis enviado información sobre vuestras contribuciones. Por último, y como no podría ser de otro modo, quiero agradecer el trabajo realizado por José Francisco Molina en la elaboración de cada Boletín.

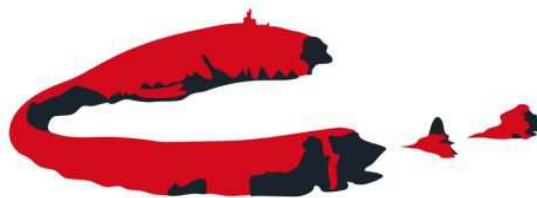
Os esperamos en Málaga. Un cordial saludo.

INFORMACIÓN DEL CONGRESO DE ACEDE

ACEDE

XXIV CONGRESO NACIONAL CASTELLÓ 2014

PAISAJES PARA DESPUÉS DE UNA CRISIS



Con el lema “Paisajes para después de una crisis”, se celebró en Castellón del 7 al 9 de septiembre de 2014 el XXIV Congreso Nacional de ACEDE, que fue organizado por el Departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universidad de Castellón, con los profesores Juan Carlos Bou Llusar y F. Xavier Molina Morales como Presidentes del Comité Organizador.

En total se presentaron 166 comunicaciones orales, de las que 55 corresponden a las áreas temáticas vinculadas con la Sección de Estrategia Empresarial. Por su parte, en mesas interactivas se presentaron un total de 41 trabajos, de los que 13 están vinculados a la Sección. El desglose de los trabajos vinculados a la Sección de Estrategia Empresarial por áreas temáticas aparece en la siguiente tabla:

	Comunicaciones orales	Comunicaciones en mesas interactivas
Estrategia	19	4
Responsabilidad Social Corporativa	8	6
Gestión de la Innovación	12	3
Gestión del Conocimiento	8	-
Diseño Organizativo	8	-
TOTAL	55	13

El trabajo premiado a la Mejor Comunicación de la Sección de Estrategia Empresarial fue el titulado “The role of munificence in the development of environmental competitive advantages”, realizado por Javier Martínez del Río, Raquel Antolín López y José Céspedes Lorente, de la Universidad de Almería.

Los otros dos trabajos finalistas al Premio de la Sección fueron:

- “Distributed rivalry and multimarket competition externalities”. Jaime Gómez Villascuerna, Raquel Orcos Sánchez y Sergio Palomas Doña.
- “Resource initial heterogeneity, acquisition and internal development in family firms”. Francisco Javier Forcadell Martínez, José Ángel Zúñiga y Alberto Colino.

Además, el domingo 7 de Septiembre, en el marco del Congreso de ACEDE, se celebró la reunión anual institucional de la Sección de Estrategia Empresarial. En esta reunión, la Presidenta de la Sección, Isabel Suárez, presentó el informe sobre la Sección, se procedió a la renovación de cargos y se presentó la nueva web de ACEDE. Además, se llevó a cabo una mesa redonda sobre “Nuevos retos en los másters y programas de doctorado en estrategia”, en la que participaron Francisco Puig, M^a José Ruiz e Isabel Suárez.

INFORMACIÓN DEL VII WORKSHOP DE LA SECCIÓN

**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA**



**aniversario
1965 - 2015**

Con motivo del 50 aniversario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE), conjuntamente con la Facultad y el Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga, organizarán el VII Workshop de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE.

Este VII Workshop de la Sección, cuyo lema es “Desde el enfoque basado en los recursos a la teoría de capacidades dinámicas”, tendrá lugar en **Málaga el 16 de febrero de 2015**, en el Salón de Grados de la Facultad. Los Coordinadores del Comité Organizador serán los profesores Carlos Á. Benavides Velasco y Cristina Quintana García.

La teoría de las capacidades dinámicas ha adquirido una creciente importancia en la literatura, no sólo en su campo de origen, la dirección estratégica, sino en otras áreas de la administración de empresas tales como la gestión de los recursos humanos, la dirección de operaciones, el emprendimiento, etc. Se considera una extensión del enfoque basado en los recursos. Éste último se supone estático e inadecuado para explicar las ventajas competitivas de una empresa en entornos dinámicos. La teoría de las capacidades dinámicas trata de superar esta limitación al contemplar una naturaleza evolucionista de los recursos y capacidades, complementando y permitiendo revitalizar el enfoque basado en los recursos.

Sin embargo, aún existen aspectos a resolver para lograr que las capacidades dinámicas sea una teoría consolidada y con relevancia para la práctica empresarial.

El objetivo de este Workshop es reflexionar y debatir sobre los avances en el desarrollo conceptual y empírico del enfoque basado en los recursos y la teoría de capacidades dinámicas, y compartir los resultados de investigación de los miembros de la Sección de Estrategia de ACEDE relacionados con dichos marcos teóricos.

En nombre de los organizadores de este VII Workshop, se invita a todos los profesores e investigadores de la comunidad universitaria a participar en el mismo. Para ello basta con enviar una propuesta, en forma de resumen del trabajo con el que deseen participar.

Se puede consultar toda la información de interés con relación a fechas importantes, lista de posibles temas, formato de las propuestas, inscripción y otras cuestiones del Workshop en la siguiente dirección electrónica:

<http://www.uma.es/workshop-acede>

El último día para la presentación de resúmenes (propuestas) es el próximo **30 de noviembre**.

INFORMACIÓN DEL TALLER DOCTORAL SOBRE ESTRATEGIA DE EMPRESA



1st International Doctoral Symposium in Strategy and International Business

(6º Taller Doctoral en Estrategia de Empresa)

Desde hace seis años, la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE y el Máster en Estrategia de Empresa de la Universitat de València (Departamento de Dirección de Empresas 'Juan J. Renau') han organizado anualmente un taller doctoral que ha permitido la presentación de propuestas de tesis por parte de doctorandos de diferentes universidades españolas.

El éxito y consolidación de esta propuesta nos ha animado a los organizadores a convertir este taller doctoral en un foro internacional de mayor alcance, tanto por la participación de académicos nacionales e internacionales como por la mayor duración del evento, que nos permitirá profundizar en cuestiones vinculadas al proceso de investigación como la publicación de elevado impacto.

El "First International Doctoral Symposium in Strategy and International Business" será un foro interactivo que comprenderá dos jornadas de carácter investigador en las cuales estudiantes de doctorado de Estrategia y Negocios Internacionales podrán presentar sus propuestas de tesis e interactuar con académicos de reconocido prestigio internacional en el área, al objeto de mejorar el output final de sus tesis doctorales.

El simposio creará un marco de oportunidades para discutir nuevas ideas, recibir consejos prácticos de investigación y fomentar el fortalecimiento de redes personales en el campo académico.

Además, durante el simposio se organizará (a) una sesión de presentación de los últimos avances en investigación en Estrategia por parte del panel de expertos y (b) una sesión de orientación académica centrada en los aspectos fundamentales para afrontar el proceso de publicación en revistas de alto impacto.

El simposio está dirigido a aquellos estudiantes que tienen una propuesta de investigación en estado avanzado y algunos resultados preliminares, pero que todavía pueden aprovechar la experiencia de los miembros del panel de expertos. Todas las propuestas presentadas al simposio se someterán a un proceso de revisión con el fin de proporcionar información detallada y constructiva. El idioma del simposio es el inglés. Se realizará un *call for proposals* durante la primera quincena de diciembre.

El comité científico estará compuesto por académicos de relevancia internacional, miembros de comités editoriales de las revistas de mayor impacto en nuestra área. Este comité seleccionará las mejores propuestas para su participación en el simposio.

Entre las propuestas de tesis presentadas, el jurado seleccionará una de ellas como ganadora del Premio ACEDE (Sección de Estrategia Empresarial). Dicho reconocimiento y premio consistirá en la matrícula y sufragio al doctorando de los costes de viaje y alojamiento para la realización del Curso de “Management” de la *Summer School* a celebrar la primera semana de julio de 2015 en la facultad de Economía de la propia Universitat de Valencia.

La ganadora del 5º Taller doctoral fue Dña. Angélica M. Sánchez Riofrío de la Universidad Rey Juan Carlos (Madrid) con la propuesta de tesis “La reestructuración de la cartera de negocios: Nueva evidencia teórica y empírica” dirigida por los profesores Dr. Luis A. Guerras y Dr. Francisco J. Forcadell.

Dr. José Pla-Barber
Director del Máster en Estrategia

Dra. Angels Dasí Coscollar
Secretaria del Máster en Estrategia

ENTREVISTAS

Entrevista con Javier Martínez del Río, Raquel Antolín López y José Céspedes Lorente, coautores del trabajo que recibió el Premio de la Sección de Estrategia Empresarial en el XXIV Congreso de ACEDE.



En el pasado Congreso de ACEDE en Castellón, Javier Martínez, Raquel Antolín y José Céspedes, profesores de la Universidad de Almería, recibieron el Premio a la Mejor Comunicación de la Sección por el trabajo titulado “The role of munificence in the development of environmental competitive advantages”.

A continuación se presenta una entrevista a los autores sobre este trabajo.

En primer lugar, felicidades por el Premio. ¿Podríais decirnos en qué consiste este trabajo, indicándonos los objetivos principales del mismo?

¡Muchas gracias! Nos sentimos muy orgullosos y quisiéramos agradecer este reconocimiento a todos los que colaboraron con el congreso en Castellón y también a todos aquellos implicados de alguna manera en la sección estrategia de ACEDE.

En este trabajo tratamos de arrojar luz sobre la influencia que tiene el entorno económico de una empresa, en el sentido en que si bien es hostil o bien es favorable al crecimiento, sobre su estrategia medioambiental. Aunque no había investigaciones empíricas anteriores sobre esta cuestión, había un punto de tensión previo entre la lógica empresarial y trabajos teóricos previos. Por un lado, la lógica empresarial (que luego se vio confirmada en varias entrevistas que realizamos a directivos) indica que cuando los directivos perciben que su entorno es hostil, es decir, perciben que crecer va a ser difícil a medio plazo, que va a haber pocos recursos y que la competencia va a ser muy intensa, su reacción más frecuente es recortar en inversión relacionada con la estrategia medioambiental. Sin embargo, por otro lado, trabajos teóricos previos basados en la visión basada en recursos sugerían que precisamente en entornos hostiles, aquellas empresas medioambientalmente más proactivas son las que obtienen una ventaja competitiva más clara, es decir son las que obtienen mejores resultados económicos.

Nosotros tratamos de reconciliar esta aparente incongruencia dando una explicación teórica a este fenómeno y encontrando respaldo a dicha explicación en nuestros datos empíricos.

¿Cuáles son los principales resultados que habéis obtenido?

En primer lugar, hemos encontrado que, efectivamente, cuando los directivos perciben que su entorno es hostil, suelen reaccionar teniendo una estrategia medioambiental menos proactiva. Es decir, que la hostilidad del entorno reduce la proactividad medioambiental de las empresas. Asimismo, cuando el entorno es benigno o munificente, es más frecuente encontrar empresas medioambientalmente proactivas.

En segundo lugar, hemos encontrado que el entorno modera la relación entre la estrategia medioambiental y el rendimiento económico de la empresa. Como hemos dicho antes, cuando el entorno en una industria es hostil, las empresas reducen su gasto en la estrategia medioambiental y, precisamente por esto, aquellas empresas que mantienen su estrategia medioambiental son más originales y más “únicas”; por ello tienen menos competencia y obtienen mejores resultados unos años más tarde.

Por último, también hemos encontrado que aquellas empresas que son más innovadoras también son más proactivas medioambientalmente. Es decir, que la innovación es un antecedente significativo de la estrategia medioambiental. Además, esta relación también está moderada por la bondad/hostilidad del entorno. Aquellas empresas que se enfrentan a entornos más hostiles tienen una relación más débil entre innovación y estrategia medioambiental. En cambio, en las empresas que afrontan entornos más favorables, esta relación es más fuerte.

¿Qué contribuciones más importantes presenta vuestro trabajo?

Este estudio hace varias contribuciones relevantes. En general, nuestros resultados aumentan la comprensión que existe sobre las complejas relaciones entre las percepciones del entorno económico, la estrategia medioambiental y el rendimiento de la empresa. Este estudio se suma a una creciente corriente de investigación que sugiere que, aunque en general hay una asociación entre seguir una estrategia medioambiental proactiva y obtener un rendimiento económico superior al de tu competencia, tanto los directivos como los académicos deberían de ser algo escépticos sobre la existencia de cualquier “regla para hacerse rico” que indique que todas las empresas siempre se van a beneficiar de seguir una estrategia medioambiental proactiva.

Nosotros argumentamos que un análisis más contextualizado del efecto de la estrategia medioambiental sobre el rendimiento futuro está más cerca de la realidad. Además, nuestros resultados corroboran este argumento, ya que encontramos una relación general entre las empresas que siguen una estrategia medioambiental más proactiva y aquellas que tienen mayor rendimiento unos años después. Sin embargo esta relación está moderada significativamente por las percepciones sobre la bondad u hostilidad del entorno económico.

¿Cuáles son las principales implicaciones prácticas para las empresas que se derivan de vuestra investigación?

Este artículo puede ayudar a los directivos a comprender cómo el entorno económico en el que opera una empresa influye en los resultados de su estrategia medioambiental. Cuando los directivos perciben hostilidad, tienden a adoptar una estrategia medioambiental menos proactiva y a recortar gastos en medioambiente. Paradójicamente, precisamente aquellas empresas que invierten en medioambiente en entornos hostiles obtienen mejores resultados. Es decir, nuestros datos sugieren que aquellos directivos que puedan hacerlo, porque tengan los recursos necesarios, deberían resistir las presiones para recortar en medioambiente cuando las cosas van mal, ya que precisamente en este entorno dichas inversiones darán mejores resultados.

En función de los resultados de vuestro trabajo, ¿qué posibles líneas futuras de investigación sería interesante llevar a cabo?

Bueno, se nos ocurren varias posibles líneas de investigación que surgen a raíz de nuestro trabajo. En primer lugar, nuestros datos hacen referencia a empresas españolas en los años previos a la crisis. Pensamos que sería interesante comparar los resultados obtenidos con otros estudios que hayan sido llevados a cabo durante los últimos años para determinar si las relaciones que hemos encontrado en este estudio siguen siendo significativas en un entorno económico posterior a la crisis. Otra posible futura línea consistiría en incluir variables del entorno natural de la empresa, como por ejemplo el entorno institucional y la dependencia que perciben los directivos sobre la biodiversidad o los servicios del ecosistema.

En vuestra opinión, aparte de los aspectos anteriores, ¿por qué consideráis que habéis obtenido este premio y cuáles serían desde vuestro punto de vista las características del trabajo que hacen que sea un trabajo excelente?

Creemos que los miembros del jurado pensaron que nuestro estudio hacía una contribución al estado de la cuestión sobre la estrategia medioambiental, estudiando un tema que, a la vez, es relevante y estaba por resolver. También pensamos que la parte empírica del trabajo ha sido llevada a cabo de manera correcta, incluyendo diferentes fuentes de datos (percepciones del directivo y resultados económicos objetivos de la empresa) y en diferentes momentos del tiempo, lo que da más seguridad sobre las conclusiones obtenidas.

El trabajo lo habéis realizado tres coautores. ¿Qué ventajas pensáis que tiene el hecho de trabajar en equipo a la hora de llevar a cabo una investigación? ¿Tiene algún inconveniente o problema?

Trabajar en equipo tiene muchas ventajas a la hora de investigar porque, para empezar, es más divertido. También te permite explotar las principales habilidades o puntos fuertes que tiene cada uno de los coautores, de manera que cada uno se centra en lo que sabe hacer mejor. Además, cuando alguno de los coautores tiene mucha experiencia en el proceso de investigación, como

es nuestro caso, es mucho más fácil evitar errores de principiante y anticipar los comentarios que te pueden hacer los revisores. Una cuarta gran ventaja que le encontramos a investigar en equipo es el apoyo emocional que te pueden prestar tus coautores a lo largo del proceso de publicación de un artículo. Con frecuencia, desde que empiezas a recolectar los datos hasta que el artículo sale publicado en una revista pasan varios años y en este proceso se sufren numerosos altibajos. Por ejemplo, tu trabajo puede ser rechazado o puedes recibir revisiones bastante duras en una revista, pero también pueden darte un premio en un congreso, como es el caso. Es justamente en estos momentos cuando no estar solo y sentirte acompañado en la aventura por tus compañeros y amigos te facilita el balancear lo bueno y lo malo y disfrutar más del viaje.

Obviamente, trabajar en equipo puede complicar el proceso y requiere que los coautores entiendan que están trabajando en un sistema de interdependencia, el resultado final no depende exclusivamente de uno mismo. Por ejemplo, a veces es difícil cuadrar las agendas de los investigadores. Sin embargo, pensamos que lo bueno del trabajo en equipo compensa con creces estas pequeñas inconveniencias.

Muchas gracias por la entrevista y por las interesantes ideas señaladas sobre el trabajo.

Entrevista con Angélica María Sánchez Riofrío, autora de la propuesta de tesis ganadora de la V Edición del Taller Doctoral sobre Estrategia de Empresa.



En la V Edición del Taller Doctoral celebrado en mayo de este año 2014 en Valencia, recibió el Premio a la mejor propuesta de tesis doctoral la titulada “La reestructuración de la cartera de negocios: nueva evidencia teórica y empírica” presentada por Angélica María Sánchez Riofrío, de la Universidad Espíritu Santo de Ecuador, y dirigida por Luis Ángel Guerras Martín y Francisco Javier Forcadell Martínez, de la Universidad Rey Juan Carlos.

A continuación, se presenta una entrevista realizada a Angélica María Sánchez sobre este trabajo.

En primer lugar, enhorabuena por el Premio. ¿Cuál es la cuestión central de investigación de la tesis?

Muchas gracias. La tesis doctoral está organizada en cuatro capítulos auto-contenidos sobre la reestructuración de la cartera de negocios (RCN). Este trabajo presenta tres objetivos. El primero es identificar el estado del arte de la investigación en RCN, reconocer las contribuciones teóricas, prioridades y tendencias actuales de su estudio utilizando técnicas bibliométricas. El segundo es contribuir con evidencia empírica en la relación RCN - resultados considerando diferentes entornos institucionales (15 países de la Unión Europea) y dos ciclos económicos diferentes (crecimiento y recesión económica). El tercer objetivo es identificar empíricamente si las empresas que implantan las estrategias conjuntas de reestructuración e internacionalización

mejoran sus resultados empresariales en comparación con aquellas empresas que sólo reestructuran su cartera.

¿En qué fase de la tesis estás en estos momentos?

Actualmente, he terminado de escribir mi tesis doctoral y la he defendido a principios de este mes de noviembre.

¿Cuál es el marco teórico y qué técnicas de obtención de datos y de análisis de los mismos se han utilizado?

Cabe destacar que cada capítulo de la tesis presenta un marco teórico y una metodología diferente. En el primer capítulo a través de técnicas bibliométricas se realiza un análisis descriptivo y de contenido para identificar los temas más estudiados en la literatura de RCN durante los últimos veinte años (1993-2012). Además, se detallan las revistas, los autores y países que más han publicado sobre esta estrategia. De esta forma se delimita su campo de acción y las tendencias actuales del frente de investigación en RCN.

En el segundo capítulo, se utiliza un análisis de co-citación y el emparejamiento bibliográfico para revisar las referencias bibliográficas más citadas y los documentos citantes respectivamente. Así, se complementa el análisis de las publicaciones más antiguas con las más actuales y, por lo tanto, de tradiciones a tendencias en un campo específico. Estos dos capítulos componen la revisión teórica utilizando métodos cuantitativos y construyen la estructura bibliométrica de la investigación sobre la RCN.

En el tercer capítulo, con un enfoque contingente se comprueba empíricamente, a través de regresiones, cómo las diferentes condiciones del entorno pueden tener diversos efectos sobre la relación RCN-resultados.

En el último capítulo, con un nuevo enfoque de la teoría del comercio internacional, la teoría de los costes de transacción y el enfoque basado en los recursos (EBR) se revisa empíricamente, a través de un test de diferencias de medias, el efecto conjunto de las estrategias de reestructuración e internacionalización en el resultado de las empresas europeas.

La fuente de información secundaria, de estos dos capítulos empíricos, es *Thomson One*, reconocida fuente de información a nivel mundial. Se escogen los países miembros de la UE-15 y el período de estudio es de 2000 a 2011. Las empresas escogidas, corresponden a siete industrias económicas diferentes, cotizan en algún mercado de capitales de los 15 países europeos y se excluyen las empresas de instituciones financieras y bancos debido a que sus métodos contables difieren del resto de las empresas.

¿Cuáles son los principales resultados obtenidos?

Para los dos capítulos de revisión teórica aplicando técnicas bibliométricas, se identifica que el origen del estudio de la RCN se deriva de tres raíces: economía, *management* y finanzas. Los enfoques teóricos base del estudio en RCN son: la teoría de la agencia, la teoría de los costes de transacción, el enfoque basado en los recursos y las finanzas. Además, se identifica que la RCN surge del conflicto en la literatura de *management* sobre decidir entre el tamaño de la empresa o el pago en efectivo a los accionistas.

Además, este trabajo constituye una aportación en el análisis de la RCN desde diferentes entornos institucionales. Uno de los resultados es que una recesión económica va a empeorar el ROA en los entornos institucionales caracterizados por un sistema de gobierno corporativo orientado a la red (i.e. se compone por accionistas de bloque que manejan la mayoría de acciones de la empresa. Los directivos se encuentran mucho más disciplinados por estos grandes accionistas que por el mercado para el control corporativo). Así, en los modelos econométricos tanto para los países del norte-centro de Europa como para los países del sur de Europa, el efecto de la RCN sobre los resultados será menos intenso en época de recesión. Esto significa que se obtienen mejores resultados si se reestructura durante un período económico en crecimiento que en época de recesión. Además, se comprueba que la recesión económica va a moderar positivamente la relación RCN-ROA en los entornos institucionales caracterizados por un sistema de gobierno corporativo orientado al mercado (i.e. existe una propiedad muy dispersa por lo que cada inversor individual posee un porcentaje relativamente pequeño de las acciones de la empresa. Así, los directivos se encuentran disciplinados principalmente por el mercado para el control corporativo).

Otro resultado interesante es que las empresas mejoran sus resultados (en términos de ROA) cuando implantan una estrategia conjunta de RCN e internacionalización. Por lo que se apoya la premisa de que una empresa se debe especializar en lo que hace mejor y a pesar de las distancias culturales, cuando la empresa cuenta con activos intangibles importantes podría dominar dicha industria a nivel mundial

¿Qué contribuciones académicas y prácticas se podrían destacar de la tesis?

Las contribuciones que se podrían destacar son varias. Primero, a través de los dos capítulos bibliométricos se identifica el estado del arte de la literatura en RCN y los temas que son el punto de partida del estudio sobre RCN. Además, se espera que en el futuro exista un mayor auge de trabajos sobre RCN relacionados con: aspectos institucionales, aspectos financieros, aspectos organizativos y de gobierno corporativo.

Segundo, se evidencia que los diferentes entornos institucionales y el ciclo económico de recesión son importantes y pueden intensificar el efecto de la RCN sobre los resultados empresariales. Así, se sugiere una combinación efectiva de gobierno corporativo interno y externo que obligue a los directivos a actuar de manera incompatible con sus deseos personales buscando principalmente el beneficio de los accionistas.

Tercero, se presenta evidencia empírica sobre una nueva línea de investigación: las estrategias conjuntas de RCN e internacionalización, lo que puede generar una nueva orientación estratégica sobre todo para aquellas empresas reestructuradas que se encuentran en mercados estancados.

De manera general, este trabajo se convierte en una herramienta útil por su análisis en profundidad de la estrategia de RCN. El mismo que proporciona nueva evidencia teórica y empírica y una nueva dirección de la investigación sobre empresas reestructuradas.

¿Qué posibles ideas futuras de investigación han surgido con la realización de la tesis?

Han surgido varias ideas como futuras líneas de investigación. Primero, se podría realizar un análisis comparativo considerando otros entornos institucionales como, por ejemplo, las economías emergentes en general o Latinoamérica en particular. Segundo, sería interesante el

estudio de la reestructuración sobre las empresas propiedad del estado. Tercero, sería interesante también el análisis de la estrategia de RCN en empresas pertenecientes al sector financiero, las mismas que fueron omitidas en esta tesis. Debido a los cambios estratégicos y la evolución que ha sufrido esta industria desde el inicio de la crisis financiera mundial, su estudio podría aportar nuevas evidencias a la literatura actual sobre reestructuración. Finalmente, el último capítulo de la tesis es un trabajo exploratorio que otorga un amplio margen para continuar investigando sobre las estrategias conjuntas de RCN e internacionalización aplicando metodologías más complejas.

Si comparamos el estudio de la relación RCN-resultados con el de la diversificación-resultados, existe una gran diferencia. La relación diversificación-resultados ha sido estudiada desde una amplitud de enfoques, disciplinas y teorías durante varias décadas atrás. Mientras que todavía queda pendiente un amplio número de estudios por realizarse sobre la estrategia de RCN. Con todo ello se espera que esta tesis proporcione las ideas suficientes para motivar a otros investigadores a contribuir con este campo de estudio. La estrategia de RCN no ha alcanzado un clímax de investigación como la diversificación por lo que todas las aportaciones que se puedan realizar sobre esta estrategia contribuirán de manera significativa a la consolidación de su estudio.

¿Qué aspecto o aspectos destacarías de tu experiencia con el Taller Doctoral, en cuanto a utilidad o ayuda que pudo suponer?

El taller doctoral es una oportunidad única para compartir los avances en tu campo de investigación con profesores de destacado prestigio y experiencia. Ellos revisan tu trabajo, cuestionan tus avances y te sugieren nuevas ideas para futuras publicaciones. Por lo que, este taller, te prepara para lo que será la defensa final de tu tesis doctoral. Además, el poder compartir tus experiencias y vivencias con otr@s doctorand@s que se encuentran en una situación similar a la tuya te anima y motiva a seguir adelante. Finalmente, este taller te da la oportunidad de establecer contactos con otr@s investigadores senior o junior, relacionados con tu campo de investigación, y que puede llevar a futuras colaboraciones.

Desde tu experiencia, ¿qué sugerencias o recomendaciones les transmitirías a otros jóvenes colegas que se estén planteando participar en futuras ediciones del Taller Doctoral?

Mi recomendación es que no esperen más y se animen a participar en el Taller Doctoral. En el entorno actual, es muy complicado que académicos tan importantes, como los que me tocaron a mí en el tribunal, lean todo tu trabajo y te den alguna retroalimentación. Por lo que el taller doctoral es la oportunidad perfecta para obtener valiosas sugerencias que te van a ayudar a mejorar tu tesis doctoral y futuras publicaciones. Además, es un buen ensayo para lo que será tu defensa final de tesis.

Muchas gracias por la entrevista y por las interesantes ideas señaladas del trabajo y del Taller Doctoral.

ANÁLISIS

F. Xavier Molina Morales

**“El cluster (distrito) como red interorganizativa.
Propuestas y avances recientes desde una perspectiva estratégica”**



En las últimas décadas ha sido creciente el interés mostrado desde las disciplinas económicas y estratégicas hacia el entorno espacial y las interacciones entre organizaciones¹. La conceptualización de estos entornos se ha realizado, básicamente, a través de los conceptos de distrito y cluster industrial. En las líneas que siguen, pretendemos profundizar en estos conceptos explicando su origen y revisando las contribuciones recientes en este campo.

Los conceptos de distrito y cluster industrial

Dentro de una amplia conceptualización, el *distrito* y el *cluster industrial* son dos de los conceptos (quizás los más populares) en los que se ha concretado el análisis espacial o territorial. Ambos conceptos tratan de describir concentraciones o aglomeraciones territoriales donde se generan una serie de economías o ventajas para las empresas y organizaciones allí localizadas.

Desde diversas disciplinas económicas se ha mantenido viva una tradición a partir de la viabilidad de las empresas de pequeña dimensión en determinados contextos competitivos. Esta tradición es en cierta medida alternativa a la que supone la búsqueda de las economías de escala de la gran empresa integrada. En primer lugar, el detonador intelectual para el surgimiento y desarrollo del concepto de *distrito industrial* fue una reflexión en profundidad acerca de los modos de organizar el proceso de producción en las primeras etapas del capitalismo (Marshall, 1890; Marshall, 1919). En ese momento (el final del siglo XIX) el modo hegemónico de producción fue el denominado sistema de fábrica (*factory system*), donde todas las operaciones productivas se concentraron en la misma ubicación (Becattini, 2002). Muchos años más tarde, la relectura de los escritos de Marshall fue la fuente de inspiración de muchos autores (Becattini, 1979, 2002; Brusco, 1990; Pyke et al., 1992;) que trataron de explicar las economías externas desde un punto de vista operativo, dando viabilidad a visiones alternativas de la clásica dominante. La eclosión de algunas realidades industriales y empresariales como la denominada *Terza Italia* en los años setenta del siglo pasado, requería de una explicación y justificación específica, alejada de la visión dominante. Becattini (1992) definió el distrito industrial como una entidad socioeconómica caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y una población de empresas en un área natural e históricamente determinada. Podemos decir que las empresas que pertenecen a los distritos industriales disfrutaban de una serie de externalidades gracias a su localización o pertenencia. Entre estas ventajas se han identificado: la existencia de un *pool* de proveedores especializados, un mercado laboral local cualificado y la existencia de *spillovers* tecnológicos (Krugman, 1991).

¹ Por ejemplo, dentro del análisis estratégico, Guerras y Navas (2007) han incorporado el estudio de los conceptos de distrito y cluster industrial a la Dirección Estratégica, y los han situado en la fase de análisis del entorno general.

Además cabe añadir la noción Marshalliana de la *atmosfera industrial* que captura los flujos de recursos intangibles y conocimiento que circulan por el distrito.

Por otra parte, el enfoque del *cluster* tiene sus raíces en una serie de estudios de casos en varios países industrializados (Porter, 1990). Este trabajo seminal proporcionó el marco conceptual básico de los clusters y la legitimación para su uso en el campo de la estrategia y la política. Aunque el concepto de cluster se plantea principalmente en Porter (1990), más tarde fue definido por el mismo autor como "un grupo geográficamente próximo de empresas interconectadas e instituciones asociadas en un campo particular, unidas por elementos comunes y complementariedades "(Porter, 1998a, p.199).

El concepto de cluster ha sido diseñado para responder a preguntas como, por qué empresas ubicadas en determinados países (territorios) son capaces de lograr una ventaja competitiva sostenible y otras no. El concepto de cluster se centra en la búsqueda de fuentes de ventaja competitiva en especial las basadas en el conocimiento, las interacciones y la motivación (Porter, 1998b, p.78). Estas ventajas son más fáciles de obtener en el entorno cercano. De hecho, sólo las empresas que comparten el espacio local pueden beneficiarse de estos factores y su ubicación próxima supone una barrera de entrada importante a las empresas externas.

El concepto de cluster surgió y se ha desarrollado en una era de globalización y es más reciente que el concepto de distrito industrial (Lazzeretti, 2006). A pesar de su creciente popularidad en el mundo académico y en el campo de la política industrial, ha encontrado serias críticas y de hecho ha sido considerado como un concepto caótico, vago y problemático por ciertos autores como Gordon y McCann (2000) o Martin y Sunley (2003).

Así pues los conceptos de distrito y cluster, con orígenes distintos, presentan importantes elementos comunes. El factor de localización y las relaciones que se establecen entre las empresas e instituciones cercanas generan una serie de ventajas de diversa naturaleza. En la próxima sección, vamos a analizar la evolución de los estudios sobre clusters y distritos, y ver como esta evolución ha llevado a su identificación como redes interorganizativas.

La evolución reciente de los estudios sobre distritos y clusters

En los años noventa el centro del debate era la búsqueda de evidencia empírica del denominado *efecto distrito* (cluster). En resumen, se trataba de verificar como las empresas del distrito y gracias a la existencia de determinadas externalidades de localización, mostraban unos mejores resultados en comparación con empresas situadas fuera de estos territorios. De forma general, esta superioridad de las empresas de los distritos se evidenció para diversos indicadores de resultados como los resultados económicos y financieros, la capacidad exportadora o la eficiencia de las empresas (ver: Signorini, 1994, Panicia, 1998; 1999; en España: Ybarra, 1991; Molina-Morales, 2001 y Soler y Hernández, 2001).

Al mismo tiempo, y como consecuencia de la importancia del efecto distrito, se propusieron una serie de tópicos relacionados, y que se referían a las cuestiones de identificación y pertenencia a los distritos (Sforzi, 1990; Molina-Morales y Martínez-Fernández, 2004; Boix y Galleto, 2006). Preguntas como ¿cuáles son los límites del cluster? o ¿cómo identificar las empresas y organizaciones que pertenecen al cluster? ¿cómo podemos identificar un determinado territorio como distrito? y otras relacionadas, eran claves para esta línea de investigación.

Todavía en esa misma década, y a principios de la siguiente, un grupo de autores empieza a comprender que la ventaja de la pertenencia está relacionada, más que en otra cosa, en las

relaciones intracluster para el intercambio de conocimiento que se establecen entre las organizaciones y, también, sus efectos para la creación de valor (Saxenian, 1991; Porter, 1998b; Maskel y Malmberg, 1999; Breschi y Lissoni, 2001; Cooke, 2002).

En la primera década del siglo XXI, afloran desarrollos y propuestas en diversas direcciones, en esta literatura. En muchos casos se intenta superar algunas de las limitaciones de los planteamientos anteriores. Un primer ejemplo se refiere al cuestionamiento de la proximidad geográfica como un constructo unidimensional. La proximidad presenta diferentes dimensiones (física, social, cognitiva o institucional) y cada una de ellas afecta de manera diferenciada al comportamiento y resultados de las empresas en los clusters (Boschma, 2005; Boschma and Frenken, 2006). Particularmente, es la dimensión cognitiva la que según diversos estudios resulta tener una mayor capacidad explicativa de los resultados empresariales en los clusters (Parra et al., 2010).

En la línea de intentar superar limitaciones de la investigación previa, resultó decisiva la crítica a una concepción uniforme del cluster, que asume la homogeneidad de las empresas y organizaciones que participan en él (Boari y Lipparini, 1999; Lazerson y Lorenzoni, 1999; Giuliani, 2011; Munari et al., 2011). Las empresas del cluster son heterogéneas (Boschma y Ter Wal, 2007), y poseen atributos individuales distintivos. Entre estos atributos destaca la *capacidad de absorción*, que va a determinar las diferencias entre empresas del cluster a la hora de explotar las ventajas derivadas de la localización (Giuliani y Bell 2005; en España Hervas-Oliver, y Albors-Garrigós, 2012). Y de hecho las oportunidades y restricciones que genera la localización en el cluster están también distribuidas de manera desigual entre sus miembros (Giuliani, 2007). Por último, otra de las limitaciones manifiesta de los trabajos anteriores, era el carácter estático de estos estudios. La necesidad de ofrecer una perspectiva evolutiva ha llevado a introducir los estudios longitudinales, a partir de conceptos como la *resiliencia* (Boschma y Fornahl, 2012). Este concepto se relaciona con la capacidad de adaptación que tienen los clusters frente a *shocks* externos y puede medirse en términos de diversidad (Balland et al., 2013; Suire y Vicente, 2014).

Una consideración aparte merecen los estudios de clusters que han asumido como base teórica el denominado capital social o relacional. Esta perspectiva se centra en las relaciones e interacciones entre los diversos actores de la red, situando en este ámbito relacional la fuente de las ventajas que obtienen las organizaciones en los clusters. Los clusters son considerados como redes interorganizativas donde se combinan relaciones generadoras del denominado *bonded social capital* (*Bonded values*: confianza, cohesión etc.) con relaciones que generan el *bridging capital* y que buscan *bridging opportunities*, así como accesos a nuevos y exclusivos recursos externos (McEvily y Zaheer, 1999). En particular, los activos relacionales se asocian con el acceso a fuentes de conocimiento y éste a la creación de valor y la mejora de la innovación por parte de la empresa (Molina-Morales y Martínez-Fernández, 2009).

Una derivada de la asunción de la perspectiva relacional es el uso de la técnica de análisis denominada *Social Network Analysis* (SNA). Esta técnica permite analizar el posicionamiento de la empresa como actor en la red del cluster (Giuliani, 2011). Además, el SNA permite analizar tanto el nivel de red como el individual y sus interacciones a partir de efectos como el de moderación y de mediación (Belso-Martínez et al., 2011).

Adicionalmente, diversas subredes dentro del cluster fueron identificadas y analizadas, entre ellas la red de información, la red de conocimiento tecnológico y otras, de manera que cada uno de estos flujos afecta a un grupo específico de actores y de manera también desigual (Breschi y

Lissoni, 2001; Lissoni, 2001; Boschma y Frenken, 2006, entre otros). En términos similares Morrison y Rabellotti (2005) hablan de las nociones de redes *core and periphery* en el cluster (en España, Molina-Morales et al., 2012), para diferenciar entre subredes con alta intensidad de relaciones y la periferia más conectada con el exterior del cluster. Finalmente, otra línea de análisis ha consistido en distinguir entre relaciones internas o externas identificadas como *local buzz* y *global pipelines*, donde la primera red requiere la proximidad frente a los contactos externos de las *global pipelines* (Bathelt et al., 2004).

Una última línea merece ser mencionada. Nos referimos al análisis de las actividades de *brokerage* de los actores de la red en el cluster, es decir a las actividades de intermediación de los actores focales entre otros actores de la red de otra manera desconectados. De acuerdo con la procedencia de los actores con los que el bróker opera podemos tener diversos tipos de bróker (Gould y Fernandez, 1989). Las empresas y organizaciones del cluster pueden ejercer diversos roles de *broker* con el fin de obtener una posición privilegiada en el acceso a los recursos, lo que deriva en unos mejores resultados (Molina-Morales y Martínez Chafer, 2014). Entre estos roles el de *gatekeeper* es el que ha recibido seguramente una mayor atención por su importancia en la apertura del cluster a la redes externas (Morrison, 2008; Boari y Riboldazzi, 2014).

En conclusión pensamos que los conceptos de distrito y sobre todo de cluster industrial, reclaman una mayor atención en los estudios de la estrategia empresarial. Las empresas que pertenecen a estas redes, disfrutan de una ventaja competitiva frente a los competidores externos. La teorización de esta ventaja competitiva ha ido evolucionando a partir de la propia evolución de los estudios sobre estos conceptos. Como hemos visto se ha pasado del *efecto distrito* basado en las externalidades locales hasta la ventaja competitiva basada al acceso a los flujos de conocimiento. La proximidad se analiza en todas sus dimensiones, no se trata solo de estar cerca sino de compartir otros elementos identificativos. Más importante, el análisis se hace desde la empresa individual, para poder explicar por qué las empresas son diversas en términos de atributos, comportamiento y resultados. Todo, en una visión dinámica de la evolución de estas redes interorganizativas. Para terminar sólo insistir en que la perspectiva relacional (o Capital Social) ofrece a los estudios de cluster una cobertura teórica que permite la identificación y explicación de la base de la potencial ventaja competitiva de estas empresas. Como último comentario, quisiéramos reivindicar una posición más central de los distritos y cluster en la docencia e investigación estratégica.

Referencias

- Balland, P.A., de Vaan, M. y Boschma, R. (2013) The Dynamics of Interfirm Networks along the Industry Life Cycle: The Case of the Global Video Game Industry 1987-2007. *Journal of Economic Geography*, doi:10.1093/jeg/lbs023.
- Bathelt H., Malmberg, A. y Maskell, P. (2004) Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28, 31-56.
- Becattini, G. (1979) Dal "Settore industriale" al "distretto industriale". Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, 7-21.
- Becattini, G. (1992) El Distrito Industrial Marshalliano como concepto socioeconómico, in *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas* I. 61-79. *Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*. Pyke, F. Becattini, G. y Sengenberger (eds) Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

- Becattini, G. (2002) Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, 9-32
- Belso Martínez, J.A., Molina Morales, FX y Mas Verdú, F (2011) Clustering and Internal Resources: Moderation and Mediation Effects. *Journal of Knowledge Management*, 15, 5, 738-758.
- Boari, C. y Riboldazzi, F. (2014) How knowledge brokers emerge and evolve: The role of actors' behaviour. *Research Policy* 43, 4, 683-95.
- Boari, C. y Lipparini, A. (1999) Networks within industrial districts: Organising knowledge creation and transfer by means of moderate hierarchies. *Journal of Management and Governance* 3, 339-360.
- Boix, R. y Galletto, V. (2006) El nuevo mapa de los distritos industriales de España y su comparación con Italia y el Reino Unido. *Documento de trabajo 06.04*. Departament d'Economia Aplicada. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Boschma, R.A. (2005) Proximity and innovation. A critical assessment. *Regional Studies*, 39, 1, 61-74.
- Boschma, R. y Fornahl, D. (2012) Cluster evolution and a roadmap for future research. *Regional Studies*, 45, 1295-1298.
- Boschma, R.A. y K. Frenken (2006) Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography* 6, 3, 273-302.
- Boschma, R.A. y Ter Wal, A.L.J. (2007) Knowledge networks and innovative performance in an industrial district. *Industry and Innovation* 14, 177-199.
- Breschi, S. y Lissoni, F. (2001) Knowledge spillovers and local innovation systems: a critical survey. *Industrial and Corporate Change* 10, 975-1005.
- Brusco, S. (1990) El concepto de distrito industrial: su génesis, in *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. I. 25-38. *Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*. Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger (eds) Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Cooke, P. (2002) Knowledge economies: Clusters, learning and cooperative advantage. Londres: Routledge.
- Giuliani, E. y Bell, M. (2005) The micro-determinants of meso-level learning and innovation. Evidence from a Chilean cluster". *Research Policy*, 34, 47-68.
- Giuliani, E. (2007) The selective nature of knowledge networks in clusters: evidence from the wine industry. *Journal of Economic Geography* 7, 139-168.
- Giuliani, E. (2011) Role of technological gatekeepers in the growth of industrial clusters: Evidence from Chile. *Regional Studies* 45, 1329-1348.
- Gordon, I.R. y McCann, P. (2000) Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?. *Urban Studies*, 37, 513-532.
- Gould, R.V. y Fernandez, R.M., (1989) Structures of Mediation: A Formal Approach to Brokerage in Transaction Networks. *Sociological Methodology* 19, 89-126.
- Graf, H. (2011) Gatekeepers in regional networks of innovators. *Cambridge Journal of Economics* 35, 1, 173-198.
- Graf, H. y J.J. Kruger (2011) The performance of gatekeepers in innovator networks. *Industry and Innovation* 18, 1, 69-88.
- Guerras, L.A. y Navas, J.E. (2007) *La Dirección Estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. Madrid: Civitas, 4ª edición.
- Hervas-Oliver, J.L. y Albors-Garrigos, J. (2012) The Role of a Firm's Absorptive Capacity and the Technology Transfer Process in Clusters: How Effective Are Technology Centres in Low-Tech Clusters?. *Entrepreneurship and Regional Development* 24, 7-8, 523-559.
- Krugman, P. (1991) *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Lazerson M.H. y Lorenzoni, G. (1999) The Firms that Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source *Industrial and Corporate Change* 8, 2, 235-266.
- Lazzeretti, L. (2006) Distritos industriales, clusters y otros: un análisis trespassing entre la economía industrial y la gestión estratégica. *Economía Industrial* 359, 59-66.
- Lissoni, F. (2001) Knowledge codification and the geography of innovation: the case of Brescia mechanical cluster. *Research Policy*, 30, 1479-1500.
- Marshall, A. (1919) *Industry and Trade, A study of industrial technique and business organization; and of their influences on the conditions of various classes and nations*. Londres, Macmillan.
- Marshall, A. (1948) *Principios de Economía, Un Tratado de Introducción*. Madrid: M. Aguilar Editor.
- Martin, R. y Sunley, P. (2003) Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?. *Journal of Economic geography*, 3, 5-35
- Maskell, P. y Malmberg, A. (1999) Localized learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics* 23, 167-185.
- McEvily, B. y Zaheer, A. (1999) Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. *Strategic Management Journal*, 20, 1133-1156.
- Molina-Morales, F.X. (2001) European industrial districts: influence of geographic concentration on performance of the firm. *Journal of International Management* 7, 277-294.
- Molina-Morales, F.X. y Martínez-Chafer, L. (2014) Cluster Firms: You'll Never Walk Alone *Regional Studies*, DOI: 10.1080/00343404.2014.952719
- Molina-Morales, F.X. y Martínez-Fernández, T. (2009) Too Much Love in the Neighbourhood Can Hurt: How an Excess of Intensity and Trust in Relationships May Produce Negative Effects on Firms. *Strategic Management Journal* 30(9): 1013-1023
- Molina-Morales, F.X. y Martínez-Fernández M (2004) How much difference is there between industrial district firms? A net value creation approach. *Research Policy*, 33, 473-486.
- Molina-Morales, F.X. y Martínez-Fernández, T. y Coll-Serrano, V. (2012) La eficiencia y la innovación en las subredes de empresas. Un estudio del distrito cerámico español. *Innovar Journal*. 24, 46, 109-126.
- Morrison, A. (2008) 'Gatekeepers of knowledge' within industrial districts: who they are, how they interact. *Regional Studies* 42, 817-835.
- Morrison, A. y Rabelotti, R. (2009) Knowledge and information networks in an Italian wine cluster. *European Planning Studies* 17, 983-1006.
- Munari, F., Sobrero, M. y Malipiero, A. (2012) Absorptive capacity and localized spillovers: focal firms as technological gatekeepers in industrial districts. *Industrial and Corporate Change* 21, 429-462.
- Paniccia, I. (1998) One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts. Organizational Variety of Local Networks of Small and Medium-Sized Enterprises. *Organization Studies* 4, 19, 667-699.
- Paniccia, I. (1999) The Performance of IDs. Some Insights from the Italian Case. *Human Systems Management* 18, 141-159.
- Parra-Requena, G., Molina Morales, F.X. y García-Villaverde, P. (2010) The mediating effect of cognitive social capital on knowledge acquisition in clustered firms. *Growth and Change: A Journal of Urban and Regional Policy* 41, 1, 59-84.
- Porter, M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press.
- Porter, M. E. (1998a) *On Competition*. Harvard Business School Press.
- Porter, M. E. (1998b) Clusters and the new economics of competitiveness. *Harvard Business Review*, December, 77-90
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (1992) *Industrial districts and local economic regeneration*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.

- Saxenian, A., (1991) The origin and dynamics of production networks in Silicon Valley. *Research Policy* 20, 423-437.
- Sforzi, F. (1990) The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy. En F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (Eds.). *Industrial districts and local economic regeneration: 75-107*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.
- Signorini L.F. (1994) The Price of Prato, or Measuring the ID Effect. *Papers in Regional Science* 73, 369-392.
- Soler, V. y Hernández, F. (2001) La misurazione delle economie esterne marshalliane attraverso i modelli DEA. *Sviluppo Locale* 16, 86-105.
- Suire, R. y Vicente, J. (2009) Why do some places succeed when others decline? A social interaction model of cluster viability. *Journal of Economic Geography*, 9, 3, 381-401.
- Ybarra, J. A. (1991) *Industrial districts and the Valencian Community*. Ginebra, Organization International del Trabajo (OIT).

INFORMACIÓN DE LOS SOCIOS DE LA SECCIÓN

TESIS DOCTORALES

*** La innovación en la empresa española: capacidad de absorción, antecedentes y efectos.**

Presentada por: Reinaldo Arenas Fajardo.

Dirigida por: Dr. José Luis Hervás Oliver.

Tesis Finalista en Taller Estrategia ACEDE 2013.

Resumen: Some paradoxes about open innovation have recently reinvigorated debate about the importance of openness for innovation. We research on openness adding longitudinal data. Results suggest that increasing access to a more diverse range (*breadth*) of partners of knowledge improves a firm's innovative performance up to an optimal point, but after that point such increasing openness provides diminishing returns. We found no evidence, however, that intensity of relations (*depth*) sustains innovation. This thesis presents new results about the interpretation of the *breadth* and *depth* concepts. Additionally, we link absorptive capacity to openness. We use panel data (2004-2011) from PITEC database.

*** Trayectorias tecnológicas y estrategias de diversificación en un cluster industrial: una revisión evolutiva del cluster del juguete-plástico en España.**

Presentada por: Pedro Caja Meri.

Dirigida por: Dr. José Luis Hervás Oliver.

Resumen: Se analizan dos clusters industriales en la C. Valenciana: el cluster del juguete de Ibi, comparándolo con la evolución del distrito de la cerámica en Castellón. En un proceso enmarcado en una diversificación relacionada, desde el punto de vista estratégico, o de variedad relacional, desde el punto de vista de la economía geográfica, se analizan dichos clusters, observándose una diversidad de estrategias para entender sus patrones y procesos de innovación.

*** La teoría de la aglomeración empresarial: estudio de la evolución histórica del cluster de la cerámica de Castellón y elaboración del mapa de spin-offs de la región.**

Presentada por: María Lleo de Nalda.

Dirigida por: Dr. José Luis Hervás Oliver.

Tesis finalista en Taller Estrategia ACEDE 2014.

Resumen: ¿Cuáles son los principales mecanismos que dirigen el proceso aglomeración industrial y de formación de capacidades en un territorio? La investigación acerca de la evolución

espacial de la industria ha generado una tensión entre dos perspectivas diferentes aún no resuelto (i) el papel desempeñado por las economías de aglomeración y, (ii) la reproducción organizativa espacial a través de spin-offs. Usando información detallada y única sobre las empresas y sus fundadores, con base en entrevistas cualitativas y el análisis de datos de archivo, hemos tratado de contribuir a la explicación de la formación del distrito de pavimento cerámico de Castellón, trazando su genealogía desde su creación. El estudio permite analizar el proceso de formación de capacidades, transmisión de las mismas y sedimentación en el territorio. Los resultados concilian ambas perspectivas haciendo hincapié en la diferente influencia que ejercen en las diversas etapas del cluster, a la vez que desarrolla nuevos mecanismos en el contexto de las fuerzas de aglomeración en los que concurren la creación y la transmisión de capacidades: las company-parent new ventures procedentes de los acuerdos de cooperación entre rivales locales, junto con un spatial insider status que lo impregna todo, así como la existencia de complejos entramados de grupos familiares caracterizados por participaciones cruzadas en el accionariado de las compañías: todo ello favorece mayoritariamente al empresariado con mayor arraigo local, creando barreras a la entrada de empresarios no locales

*** Relaciones entre el aprendizaje organizativo, las estrategias de diversificación tecnológica y el desempeño empresarial: un estudio empírico en empresas manufactureras en España.**

Presentada por: Esteban López Zapata.

Directores: Dr. Fernando E. García Muiña y Dra. Susana M^a García Moreno.

Resumen: El propósito de esta tesis doctoral es analizar cómo se relacionan los tipos de aprendizaje organizativo y las estrategias de diversificación tecnológica con el desempeño empresarial. Para ello se realiza inicialmente una revisión de la literatura científica sobre el aprendizaje organizativo, la diversificación y los estudios que han analizado la relación entre dichos conceptos y el desempeño. Posteriormente, se realiza un análisis empírico longitudinal con un panel de 1887 empresas manufactureras españolas entre los años 2002 y 2011, a partir del cual se identifican algunos impactos diferenciados del aprendizaje de exploración, el aprendizaje de explotación y el aprendizaje ambidiestro sobre algunas dimensiones del desempeño como la rentabilidad, el margen, el crecimiento y la productividad. También se han identificado algunas diferencias de desempeño entre empresas que siguen estrategias de especialización, diversificación relacionada y diversificación no relacionada, observando igualmente el valor estratégico que tiene cada tipo de aprendizaje para las empresas que siguen cada una de estas estrategias.

*** Social capital and entrepreneurial orientation in the agri-food industry: The mediating role of dynamic capabilities.**

Presentada por: Job Rodrigo Alarcón.

Dirigida por: Dr. Pedro Manuel García Villaverde y Dra. Gloria Parra Requena.

Tesis doctoral con mención doctorado internacional.

Resumen: La literatura previa destaca la importancia de la orientación emprendedora como un factor clave que permite a la organización generar diferenciación, mejorar la adaptación a los cambios y tendencias del mercado e inducir al aprovechamiento de la incertidumbre del entorno. Sin embargo, son escasos y ampliamente demandados los trabajos que profundicen en los factores que la determinan. Esta tesis doctoral tiene como objetivo abordar los antecedentes de la orientación emprendedora. Concretamente, estudiamos el efecto directo e indirecto, a través de las capacidades dinámicas, que tiene el capital social sobre el desarrollo de una orientación emprendedora. Consideramos que este enfoque puede conectar los recursos arraigados en la red de relaciones poseída por la empresa y su transformación, adaptación y aprovechamiento para el

desarrollo de una orientación emprendedora superior. El estudio empírico se lleva a cabo sobre una muestra de 292 empresas de la industria agroalimentaria en España. El principal resultado de nuestra investigación es la determinación del importante papel que ejercen las capacidades dinámicas como factor conductor del capital social hacia una mayor orientación emprendedora. Las capacidades dinámicas median totalmente la relación entre las dimensiones relacional y cognitiva del capital social y la orientación emprendedora. Sin embargo, al incorporar las capacidades dinámicas como variable mediadora entre el capital social estructural y la orientación emprendedora, la relación negativa inicial se convierte en significativa, observándose un efecto supresor de las capacidades.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

*** Mención Especial a la Mejor Tesis Doctoral sobre Responsabilidad Social Corporativa y Sostenibilidad de la Cátedra Santander de Responsabilidad Social Corporativa de la Universidad de Málaga.**

Autora: M^a Isabel González Ramos.

Título: Relación entre el dinamismo del entorno, la postura tecnológica y la RSC. Una aplicación empírica en el sector de las energías renovables.

Directores: Dr. Fátima Guadamillas Gómez y Dr. Mario Javier Donate Manzanares.

PUBLICACIONES

ARTÍCULOS

*** Boix, R., Hervas-Oliver, JL and De Miguel, B. (2013): "Micro-geographies of creative industries clusters in Europe: from hot spots to assemblages". *Papers in Regional Science*, in press.**

Resumen: The aim of this paper is to provide basic stylized facts about the spatial patterns of location and co-location of clusters of creative industries in Europe. The research proposes a novel methodology for detailing the spatial delimitation of clusters, based on a geo-statistical algorithm and firm-based micro-data. The procedure is applied to a continuous space of 16 European countries and 15 creative industries in 2009. The investigation reveals that creative firms are highly clustered, and that clusters are concentrated in a 'creative belt' stretching from the South of England to the South-East of Germany. These clusters are predominantly metropolitan.

*** Camelo-Ordaz, C.; García-Cruz, J.; Sousa-Ginel, E. (2014): "Antecedents of relationship conflict in top management teams". *Journal of Conflict Management*, Vol. 25, nº 2, pp. 124-147.**

Resumen: The aim of this paper is to analyze the influence of two categories of conflict antecedents – input and behavior antecedents – on the level of relationship conflict (RC) in top management teams (TMTs). We apply a process view to conflict, and consider that the effect of the input antecedents on RC may be mediated by a behavioral antecedent: behavioral integration. Using a survey instrument, multi-informant data were collected from 64 TMTs. An aggregation and measurement analysis was performed. To test the hypotheses of mediation, bootstrapping procedures were used. The results show that the effects of team tenure, intragroup

trust and value consensus on relationship conflict are mediated by behavioral integration. However, TMT size does not affect relationship conflict – either directly or indirectly – through behavioral integration. It is concluded that encouraging intragroup trust and value consensus among TMT members facilitates the integrated behavior of the team. This behavioral integration may allow conflict to be constructive. Two main contributions can be derived from this research. First, this study allows us to improve our knowledge of the antecedents of relationship conflict in the TMT. Second, in this research we consider a broader approach to conflict antecedents. Most studies establish a direct and independent relationship between different categories of antecedents and TMT conflict. However, we consider a relationship of interdependence between different types of antecedents, which can lead to manifestations of group conflict.

* **Cruz González, J.; López Sáez, P.; Navas López, J.E.; Delgado Verde, M. (2014): “Directions of external knowledge search: investigating their different impact on firm performance in high-technology industries”. *Journal of Knowledge Management*, Vol. 18, nº 5, pp. 847-866.**

Resumen: The aim of the paper is to identify the different directions of external knowledge search and to investigate their individual effect on performance at the firm level. Findings reveal six distinct external search patterns and indicate that, while market sources such as customers and competitors are positively associated with performance, knowledge acquired from general information sources, other firms beyond the core business and patents and databases have no significant effect. Moreover, knowledge obtained from science and technology organizations and from suppliers displays an inversed U-shaped effect on firm performance. As major implication of the study is that openness to external knowledge is not always better. It is necessary to carefully evaluate the potential gains and pains of each type of partner and source.

* **Fernández-Alles, M.L.; Camelo-Ordaz, C. (2014): “La gestión de los equipos de dirección de las joint ventures desde un enfoque de recursos humanos”. *Universia Business Review*, Vol. 41, pp. 40-59.**

Resumen: Este trabajo propone un modelo de gestión de los equipos directivos de las joint ventures (JVs) bajo un enfoque de dirección de recursos humanos. La problemática que presentan estos equipos y las características de las JVs, justifican la necesidad de combinar prácticas de gestión bajo los enfoques de control, de gestión de la diversidad y de conocimiento en cada una de las etapas de desarrollo de estas empresas. Se han obtenido dos conclusiones relevantes. Primero, que la implantación de prácticas de recursos humanos contribuye a reducir el problema de agencia y el conflicto relacional en el equipo de dirección, favoreciendo su efectividad. Segundo, que el diseño de estas prácticas, diferenciadas por etapas, facilita el logro de los objetivos para los que se constituyeron las JVs.

* **Fuentelsaz, L., Garrido, E., Maicas, J.P. (2014): "Incumbents, technological change and institutions: How the value of complementary resources varies across markets". *Strategic Management Journal*, forthcoming.**

Resumen: This article examines the influence of complementary resources on the performance of incumbents after a radical technological change. In investigating this relationship, we join the technological management literature and the institution-based view of strategy and maintain that the value of complementary resources is contingent on the institutional environment in which the firm operates. In particular, we submit that formal institutions, both economic and political, moderate the relationship between the stock of complementary assets and firm performance. We test our hypotheses in the context of the world mobile telecommunications industry (39 countries and 134 mobile service providers). Our findings reveal how these resources are more valuable for

incumbents in markets where market-supporting institutions are weaker and political stability is higher.

* **García-Pérez, A.M.; Yanes-Estévez, V.; Oreja-Rodríguez, J.R. (2014): “Strategic positioning and strategic types of small firms”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 21 (3), pp. 431-449.**

Resumen: The purpose of this paper is to study the strategic process of small- and medium-sized enterprises (SMEs) including strategic reference points (SRP) (Fiegenbaum *et al.*, 1996). The paper identifies the strategic positioning of SMEs (Lavie and Fiegenbaum, 2000, 2003) according to the importance that their managers give to internal and external SRP. Their influence on strategic types (Miles and Snow, 1978) and performance are analysed. This study uses information, from 83 SMEs in the Canary Islands (Spain), collected with a questionnaire. SMEs are primarily adaptive firms followed by narcissist ones: numerous SMEs focus their attention on internal SRPs. SMEs strategic positioning determines their strategic orientations to a much lesser extent than their characteristics (sector, size and age) do. The results show that product specialisation, the only difference between adaptive SMEs and narcissist and amorphous ones, is not evident in their performance. Decision makers and institutions should reflect about the maturity of the strategic process and the adaptation dynamic of SMEs. The need for SMEs to focus on their external vision should be highlighted. The study includes SRP in the strategic process of SMEs. It contributes to the literature by drawing a map of the strategic positioning of SMEs, based on their SRPs (Lavie and Fiegenbaum (2000, 2003) and by linking the strategic positioning of SMEs with their strategic types. It also has the value of applying the Rasch Rating Scale Model (Andrich, 1978, 1988).

* **González-Loureiro, M; Dabic, M. and Puig, F. (2014): “Global organizations and supply chain: New research avenues in the international human resource management”. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 44, N. 8/9, pp. 689-712.**

Resumen: The purpose is to propose a research agenda in the intersection of strategic supply chain management and logistics (SCML) of global organizations from the perspective of international human resource management (IHRM). To disclose the intellectual structure of research to date across both fields, the content of up to 280 articles dealing with IHRM and 174 papers addressing challenges in SCML in global organizations from a human resource management (HRM) viewpoint were analyzed. A stepwise hierarchical cluster and discriminant analysis were conducted to map a joint research agenda. Approaches from Upper Echelons theory and Co-Evolutionary theory of global organizations were adopted.

* **Hernandez-Lara, A.B.; Camelo-Ordaz, C.; Valle-Cabrera, R. (2014): “Does board member stock ownership influence the effect of board composition on innovation?”. *European Journal of International Management*, Vol. 8, nº 4, pp. 355-372.**

Resumen: This study analyses the influence of board composition on companies' innovation in the Spanish corporate governance system. Drawing from a multi-theoretical perspective, the analysis shows the moderating effect of board member stock ownership on the relationship between board composition and innovation. Using secondary data from a sample of Spanish-quoted companies in technology industries over the 2003-2005 period, the findings demonstrate that board composition influences the innovative behaviour of firms, and that this influence is also conditioned by directors' stock ownership because directors' attitude towards innovation could vary depending on their power and on how many shares they own. These results confirm that innovation increases in firms whose boards have a high proportion of affiliated directors with significant stock ownership. This study also makes some important contributions towards creating

a more effective board that can shape companies' strategic orientation, highlighting the need to consider the joint impact of board composition and ownership concentration.

* **Hervas-Oliver, JL, Albors-Garrigos, J. (2014): “Are technology gatekeepers renewing clusters? Understanding gatekeepers and their dynamics across cluster life cycles”.** *Entrepreneurship and Regional Development*, Volume 26, Issue 5-6.

Resumen: The cluster literature assumes that technology gatekeepers (TGs) shape a district's learning process and its evolution. However, analysis of the resilience of TGs, and their role across different stages of the cluster life cycle (CLC), is absent. Instead, most of the evidence that has been produced is set at a particular stage of the CLC. This article seeks to use a qualitative case study to understand the dynamics of TGs, and their knowledge creation and diffusion capabilities in the CLC renewal period. This is a stage less studied in the literature. Further, the article explores TG resilience across different stages of the CLC. Our results show that not all TGs are resilient and necessary for cluster renewal. In addition, they are not sufficient for fostering disruptions: their manifest reluctance to destroy the status quo and their network centrality makes necessary the entrance of new firms with new knowledge. TGs are necessary because they facilitate a cluster's transition across stages thanks to their powerful control of the most vital aspect of clusters: networks.

* **Hervas-Oliver, JL, Sempere-Ripoll, F. (2014): “Disentangling the influence of technological process and product innovations”.** *Journal of Business Research*, in press.

Resumen: Organizational innovation and its effects, and the influence on them of technological innovations, have been under-researched. In this paper the specific impacts that technological product and process innovations have on organizational innovation performance are disentangled. Analysis of 9369 organizational innovators drawn from CIS data shows the impact of each type of technological innovation on organizational innovation performance. Technological process innovations strengthen the impact of organizational innovation whereas the introduction of technological product innovations diminishes it.

* **Hervas-Oliver, JL., Sempere-Ripoll, F. (2014): “I+D y capacidad de absorción: evidencia empírica para España”.** *Economía Industrial*, nº391.

Resumen: El objetivo de esta investigación radica en analizar las diferencias de la capacidad de absorción existentes entre empresas innovadoras que no han realizado I+D y las que sí ha acometido actividades de I+D. Adicionalmente los resultados obtenidos contribuyen a la literatura de la innovación.

* **Hervas-Oliver, JL., Sempere-Ripoll, F., Boronat Moll C. (2014): “Process innovation strategy in SMEs, organizational innovation and performance: a misleading debate?”.** *Small Business Economics*, in press.

Resumen: This article contributes to the study of process innovation as a growth strategy for SMEs, enriching and complementing the well-researched debate about product innovation. Thus, under-researched process innovation strategies are analyzed, and their antecedents and innovative performance implications explored. The results show that process innovation strategy is mainly shaped by the acquisition of embodied knowledge, which acts as a key mechanism for countering firms' weak internal capabilities. As process innovation is mainly production oriented, performance consequences are measured using the production process indicators of cost reduction, flexibility and capacity improvement, avoiding traditional misguided measures based on sales, which are more product oriented. Drawing on information for 2,412 firms taken from Spanish CIS data, our results suggest that R&D efforts are not positively related to production process performance, but that the latter is improved by the synchronous co-adoption of

organizational and technological innovation. SMEs conducting a process innovation strategy rely heavily on the acquisition of external sources of knowledge in order to complement their weak internal innovative capabilities, and their pattern of innovation shows clear-cut differences from traditional R&D-based product innovation strategies. The article uses a resource-based view framework to generate hypotheses.

* **Hervas-Oliver, J.L., Sempere-Ripoll, F., Boronat-Moll, C., & Rojas, R. (2014): “Technological innovation without R&D: unfolding the extra gains of management innovations on technological performance”. *Technology Analysis & Strategic Management*.**

Resumen: This paper analyses how management (organisational and marketing) innovations influence non-R&D technological innovators' performance. Drawing on Community of Innovation Survey data to examine 5878 non-R&D Spanish firms, results indicate that the joint introduction of management innovations with technological innovations improves technological innovative performance thanks to the creation of complex innovation capabilities. Thus, the joint adoption of management and technological innovations in tandem is linked to a premium effect on performance based on complementarities. Non-R&D technological innovators heavily use organisational and marketing activities in order to compensate for their lack of engagement in R&D activities. This is the first paper that brings the management innovation literature into the non-R&D technological innovators debate, using a resource-based view framework.

* **Montiel, I., Delgado-Ceballos, J. (2014): “Defining and measuring corporate sustainability: are we there yet? *Organization & Environment*, Vol. 27(2), pp. 113-139.**

Resumen: This literature review article aims to bring a better understanding to the field of corporate sustainability (CS) as studied by management scholars. The first part of this review quantifies the amount of research devoted to CS and related topics such as corporate social responsibility, corporate social performance, environmental strategies and environmental performance from 1995 through 2013. The authors then summarize the different definitions, organizational theories, and measures that have been adopted by management scholars working in the CS field in both academic and practitioner management journals. The results show that the CS field is still evolving and different approaches to define, theorize, and measure CS have been used. Differences are also found between the literature that targets scholars versus the one targeting practitioners. The authors also provide a set of recommendations on how to advance the CS field.

* **Puig, F.; González-Loureiro, M.; Ghauri, P. N. (2014): “Internationalisation for survival: the case of new ventures”. *Management International Review*, Vol. 54, N. 5, pp. 653-673.**

Resumen: The paper explores the internationalisation–survival relationship in the case of new ventures in traditional manufacturing sectors. Hypotheses were tested through Cox's proportional hazard regressions on a sample of 3,350 firms aged 10 years or less, from the textile-clothing and footwear industry in Spain. A vast majority of new ventures that were both established and closed down over that time are purely domestic firms. The highest failure risk relates to those new ventures which are territorially agglomerated and are domestically oriented. Future research should investigate the trade-off between growth and survival forces to determine the optimum moment to go international.

* **Ranjbarfard, M.; Aghdasi, M.; López Sáez, P. Navas López, J.E: (2014): “The barriers of knowledge generation, storage, distribution and application that impede learning in gas and petroleum companies”. *Journal of Knowledge Management*, Vol. 18, nº 3, pp. 494-522.**

Resumen: This paper aims to find and rank the barriers of the four knowledge management (KM) processes including generation, storage, distribution and application in the gas and petroleum sector. Based on 190 questionnaires gathered from 26 gas and petroleum companies in Iran, findings reviewed the current literature of KM barriers, validated and ranked the barriers of knowledge generation, storage, distribution and application separately. The importance of knowledge generation and knowledge application barriers were significantly different between gas and petroleum companies. Hence they were disjointedly ranked for gas and petroleum. Finally, KM barriers were ranked according to their contribution to KM processes and the average mean of their importance in KM processes.

* **Rodrigo-Alarcón, J., García-Villaverde, P.M., Parra-Requena, G. y Ruiz-Ortega, M.J. (2014): "La capacidad de absorción como factor conductor del capital social cognitivo hacia la innovación". *Economía Industrial*, 391, 33-42.**

Resumen: El trabajo analiza el papel de la capacidad de absorción para orientar a las empresas que comparten metas y cultura con su red de relaciones hacia la innovación. Los resultados empíricos sobre una muestra de empresas agroalimentarias demuestran que la capacidad de absorción media totalmente la relación entre el capital social cognitivo y la tendencia innovadora de la empresa. El trabajo contribuye a reforzar el papel de la capacidad de absorción para adquirir, transformar y utilizar el conocimiento de forma que se nutra de la proximidad cognitiva con su red de contactos para conducirla a la innovación.

* **Sempere-Ripoll, F., Hervas-Oliver, JL (2014): "Innovación tecnológica y no tecnológica, ¿qué relación existe en España?". *Economía Industrial*, nº 391.**

Resumen: El presente trabajo analiza la incidencia de realizar innovaciones no-tecnológicas en el rendimiento de la innovación tecnológica. Empíricamente sobre 2523 empresas españolas se demuestra que la adopción conjunta de innovaciones tecnológicas y no tecnológicas genera un mayor rendimiento que la simple adopción tecnológica.

* **Villasalero, M. (2013): "Signaling, spillover and learning effects of knowledge flows on division performance within related diversified". *Journal of Knowledge Management*, Vol. 17(6), pp. 928-942.**

Resumen: This study aims to address the performance consequences of knowledge transfer within related diversified firms by distinguishing between knowledge outflows and knowledge inflows at the business division level. Questionnaire data from a sample of 118 business divisions were analyzed using stepwise linear regression. The results from a three-effect model for the analysis of knowledge transfer indicate that knowledge outflow improves division performance, while knowledge inflow damages it when absorptive capacity is weak. The overall effect of knowledge transfer is therefore beneficial with the exception of the cases of receiving divisions with low levels of absorptive capacity. These results indicate that knowledge transfer contributes to overall corporate performance, since knowledge outflow impacts positively on division performance in all cases and knowledge inflow impacts negatively on division performance only in some cases. Setting aside the obvious task of promoting knowledge transfer within the firm, one important concern for corporate officers would be to prevent situations in which a division lacks the absorptive capacity to play its role within a corporate network. This work contributes to existent literature by disentangling the effects of knowledge transfer according to different theoretical perspectives, and it provides an empirical examination in a setting which is intensive in knowledge transference, as is that of business divisions from related diversified firms.

ANUNCIOS**CONGRESOS, JORNADAS, TALLERES Y SEMINARIOS**

* **XXV Congreso Nacional de ACEDE. Jaén. 21-23 de junio de 2015.**

<http://acede.org/congreso/>

* **VII Workshop de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE. Universidad de Málaga. 16 de febrero de 2015.**

<http://www.uma.es/workshop-acede>

* **VI Taller Doctoral. Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE y Máster en Estrategia de Empresa de la Universidad de Valencia. 2015.**

* **Strategic Management Society 35th Annual International Conference. Denver. 3-6 de octubre de 2015.**

<http://denver.strategicmanagement.net/>

* **European Academy of Management (EURAM) 15th Annual Conference. Varsovia. 17-20 de junio de 2015.**

<http://euram-online.org/conference/2015/>

* **Curso: Advanced Methodological Topics.**

A raíz de la estancia del Profesor Herman Aguinis de la Kelley School of Business de Indiana University en la Universidad de Salamanca hasta diciembre de 2014, en esta universidad y en el Departamento de Administración y Economía de la Empresa impartirá un curso que se desarrollará a lo largo de todos los viernes del mes de noviembre (en horario de 10:00 a 13:00) acerca de Advanced Methodological Topics (moderation, mediation and non-linear relationships, meta-analysis y multilevel modelling) dirigido especialmente a estudiantes de doctorado e investigadores interesados.

“CALL FOR PAPERS” DE REVISTAS

* **Strategic Management Journal.** Número especial “Strategy processes and practices: dialogues and intersections”. Fecha límite: 3 de Agosto de 2015.

SECCIÓN DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL DE ACEDE

EQUIPO DIRECTIVO

Presidente: Pedro García Villaverde (U. Castilla-La Mancha)

Vicepresidente: Jaime Gómez Villascuerna (U. La Rioja)

Secretario: Fernando E. García Muiña (U. Rey Juan Carlos)

Responsable de investigación: Carmen Camelo Ordaz (U. Cádiz)

Responsable de docencia: Juan José Jiménez (U. Castilla-La Mancha)

Responsable de relaciones con empresas: José María Castán (U. Barcelona)

Responsable de la web: M^a José Ruiz Ortega (U. Castilla-La Mancha)

Editor del Boletín: José Francisco Molina Azorín (U. Alicante)

El próximo Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial se editará en la primavera de 2015.

Para enviar cualquier sugerencia sobre el Boletín o para incluir alguna información de interés que quieras, puedes ponerte en contacto con el Editor:

José Francisco Molina Azorín
Universidad de Alicante
jf.molina@ua.es