



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 14

PRIMAVERA 2016

EN ESTE NÚMERO

Carta del Presidente	1
Información del VIII Workshop de la Sección.....	2
Entrevistas	5
Análisis	8
Información de los socios de la Sección.....	12
Publicaciones.....	17
Anuncios	20
Equipo directivo de la Sección	21

CARTA DEL PRESIDENTE Pedro García Villaverde



Os presentamos el decimocuarto Boletín de la Sección de Estrategia de ACEDE. Pretendemos que esta cita, que mantenemos todos los años en primavera y otoño, siga siendo una vía de comunicación útil sobre las actividades y temas de interés de los miembros de la Sección.

El Boletín comienza con una reseña sobre la VIII edición del Workshop de la Sección en Estrategia Empresarial de ACEDE, titulado “Antecedentes y consecuencias de la innovación empresarial: nuevos enfoques y métodos”, que se celebró en Albacete en el mes de febrero. Aprovecho la ocasión para agradecer al equipo organizador, los coordinadores de las sesiones, los ponentes, los asistentes y los patrocinadores su contribución para celebrar este foro de debate sobre los avances en el desarrollo conceptual y empírico de la innovación empresarial.

En el apartado de “Entrevistas” contamos con la realizada al profesor Anoop Madhok de la York University. En ella nos ofrece reflexiones y recomendaciones valiosas sobre el enfoque, la elaboración y la revisión de un trabajo de investigación con el objetivo de publicarlo en una revista de elevado impacto.

También contamos en el apartado de “Análisis” con la aportación de las profesoras M^a Valle Santos Álvarez y M^a Teresa García Merino de la Universidad de Valladolid, titulada “Efectuación: ¿nuevo enfoque en la investigación de estrategia empresarial?”, que recoge una interesante reflexión sobre las bases teóricas, las aplicaciones y las oportunidades que aporta el enfoque de la efectuación para la investigación en estrategia.

El número finaliza con los apartados habituales de aportaciones de los socios y los anuncios de “call for papers” de congresos y eventos de interés recibidos.

Aprovechamos para invitaros a participar en la próxima reunión de la Sección que se celebrará el 26 de junio, en el marco del XXVI Congreso de ACEDE de Vigo. Será un nuevo punto de encuentro de los miembros de la Sección, en el que contamos con vuestras ideas y propuestas para mantener su dinamismo. Próximamente os concretaremos el horario y la temática a tratar.

Como siempre, agradezco a José Francisco Molina el esfuerzo en confeccionar este sugerente ejemplar de primavera del Boletín y a los miembros de la Sección por enviar sus contribuciones recientes para que se incluyan en el mismo.

¡Nos vemos en Vigo! Un cordial saludo.

INFORMACIÓN DEL VIII WORKSHOP DE LA SECCIÓN



El 22 de febrero pasado se celebró la VIII edición del Workshop de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE, en el Campus de Albacete de la Universidad de Castilla-La Mancha, bajo el lema “Antecedentes y consecuencias de la innovación empresarial: nuevos enfoques y métodos”. El Workshop contó con 72 asistentes de 18 universidades.

En la apertura del Workshop participaron Manuel Villasalero, Julián Garde y Fátima Guadamillas, Vicerrectores de Economía y Planificación, Investigación y Política Científica y Relaciones Internacionales y Formación Permanente, respectivamente, de la UCLM; junto a los profesores José Emilio Navas López (Presidente del Comité Científico) y Pedro García Villaverde (Presidente del Comité Organizador).

La conferencia central, titulada "Local milieu dynamics and innovation and internationalization at the MNE-INV interface", fue impartida por el profesor Anoop Madhok, de la York University (Toronto, Canadá). En esta sesión, moderada por el profesor Luis Ángel Guerras de la Universidad Rey Juan Carlos, también se debatió sobre la publicación de trabajos de estrategia empresarial en revistas de elevado impacto.

En el Workshop se presentaron doce trabajos agrupados en tres sesiones, sobre Eco-innovación y cooperación, Contextos de innovación y Antecedentes y consecuencias de la innovación, presididas por los profesores Mariano Nieto Antolín (Universidad de León), Isabel Suárez González (Universidad de Salamanca) y Zulima Fernández Rodríguez (Universidad Carlos III). Los trabajos presentados en cada sesión fueron los siguientes:

SESIÓN I: ECO-INNOVACIÓN Y COOPERACIÓN

PRESIDENTE DE LA SESIÓN: Mariano Nieto Antolín (Universidad de León).

HACIA UNA MEJOR COMPRENSIÓN DE LA ECO-INNOVACIÓN COMO MOTOR DE LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE

Autores:

Javier Carrillo-Hermosilla	Universidad de Alcalá
Pablo del Río González	Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)
Christoph P. Kiefer	Universidad de Alcalá
Francisco J. Callealta Barroso	Universidad de Alcalá

LA ESTRATEGIA DE COOPERACIÓN PARA INNOVAR. UN ANÁLISIS EMPÍRICO EN EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

Autores:

Cesar Gómez-Alcalde	Universidad Carlos III
Carmen De Pablos-Heredero	Universidad Rey Juan Carlos
Natalia Martín-Cruz	Universidad de Valladolid

OPEN AND GREEN INNOVATION IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

Autores:

Laura Mercedes Avellaneda Rivera	Universidad de Castilla-La Mancha
Francisco J. Sáez Martínez	Universidad de Castilla-La Mancha
Ángela González Moreno	Universidad de Castilla-La Mancha

INNOVACIÓN E INTELIGENCIA ORGANIZATIVA

Autores:

Patricia Moro González	Universidad Rey Juan Carlos
Fernando E. García Muiña	Universidad Rey Juan Carlos

SESIÓN II: CONTEXTOS DE INNOVACIÓN

PRESIDENTE DE LA SESIÓN: Isabel Suárez González.

LA INFLUENCIA DE LA CAPACIDAD DE ABSORCIÓN EN LA INNOVACIÓN INCREMENTAL. UN ANÁLISIS DEL EFECTO MODERADOR CONJUNTO DE LOS VÍNCULOS INTERNOS Y EXTERNOS EN CONTEXTOS DE CLUSTERS INDUSTRIALES

Autores:

José V. Tomás-Miquel	Universitat Politècnica de València
F. Xavier Molina Morales	Universitat Jaume I de Castellón
Manuel Expósito Langa	Universitat Politècnica de València

ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO INNOVADOR DE LAS EMPRESAS HOTELERAS ESPAÑOLAS

Autores:

Rosa Ferro-Martínez	Universidad de Zaragoza
M ^a Concepción Parra-Meroño	Universidad Católica San Antonio de Murcia
M ^a Mercedes Carmona-Martínez	Universidad Católica San Antonio de Murcia

RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS DE LAS EMPRESAS DE LOS CLUSTERS DE TURISMO CULTURAL: EFECTOS CURVILÍNEOS CONTRAPUESTOS SOBRE LA INNOVACIÓN

Autores:

Ángela Martínez-Pérez	Universidad de Castilla-La Mancha
Dioni Elche-Hortelano	Universidad de Castilla-La Mancha

DETERMINANTES DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA UNIVERSITARIA

Autores:

Ángeles Montoro-Sánchez	Universidad Complutense de Madrid
Jorge Yeverino-Juarez	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

SESIÓN III: ANTECEDENTES Y CONSECUENCIAS DE LA INNOVACIÓN

PRESIDENTE DE LA SESIÓN: Zulima Fernández Rodríguez (Universidad Carlos III).

DE LA TRADICIONAL CAUSALIDAD A LA JOVEN EFECTUACIÓN: DOS FORMAS DE MIRAR LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

Autores:

Ana M ^a Ortega Álvarez	Universidad de Valladolid
M ^a Teresa García Merino	Universidad de Valladolid
M ^a Valle Santos Álvarez	Universidad de Valladolid

EL EFECTO DE LA INNOVACIÓN Y LA FINANCIACIÓN PÚBLICA PARA LA I+D EN LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

Autores:

Ángeles Montoro-Sánchez	Universidad Complutense de Madrid
Ana M. Romero-Martínez	Universidad Complutense de Madrid
Youseline Garavito-Hernández	Universitaria de I+D-UDI (Colombia)

LA INNOVACIÓN COMO DIMENSIÓN RELEVANTE DE LA ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA EN EL SECTOR HOTELERO

Autores:

Felipe Hernández-Perlino
 Juan Moreno-García
 Benito Yáñez-Araque

Universidad de Castilla-La Mancha
 Universidad de Castilla-La Mancha
 Universidad de Castilla-La Mancha

EL PAPEL DEL CAPITAL INTELECTUAL EN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO: UN ESTUDIO SOBRE LOS RESULTADOS DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL

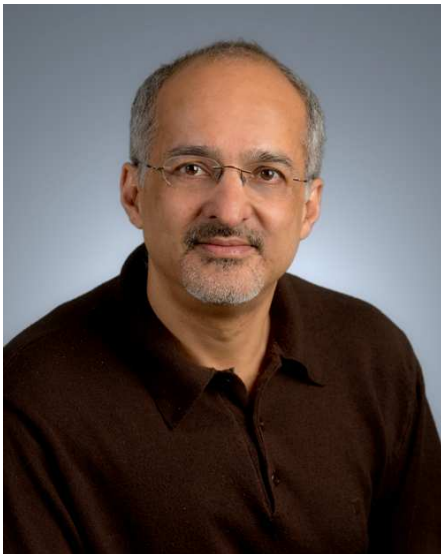
Autores:

José Carlos Curiel-Franco

Universidad Complutense de Madrid

ENTREVISTAS

Entrevista realizada a Anoop Madhok “Algunas reflexiones sobre la publicación en revistas de alto impacto”



Initial to decide in the publishing process is the choice of the target journal. What steps or criteria do you usually take into account at this stage of the election of the journal? In addition, the fact of deciding and choosing a specific journal to send the study, how does it influence in the way of developing the paper?

There is no one ‘best way’ and everyone has their own preferences. In my case, I do not think of the journal first but focus on writing a good article in the best way I can. Then, depending how it has turned out as well as the topic and methods, I think about which journal and try to adapt it a little bit.

An aspect that is often considered key to publish in high-impact journals is the novelty and contribution of the study. What recommendations would you indicate on this aspect and, above all, about how to 'sell' or consider this novelty and the contributions of the study?

This is a critical issue. It is important to specify a sharp and clear research question. Without doing so, it is difficult to provide a sharp focus to the paper which results in authors including too much unnecessary material that distracts from the main message. In other words, to remain focused, what you exclude is as important as what you include. It is equally important to justify what makes the research question so important. In effect,

- State clearly the research question/problem you are addressing and then organize the article around it.
- Motivation: Why do we care to solve it?

- Solution: What do you do to solve it?
- Results: What results did you find and how does this answer the problem?
- Implications: What are the implications of the answer?

When everything is structured and aligned around the RQ/problem, the entire article becomes more coherent and convincing.

A key stage of the publishing process is the reviewing process. From your experience, what general recommendations would you suggest with regard to this stage of response to editors and reviewers after receiving their comments?

A good editor should highlight key aspects from the reviewers' comments that are worthy of attention. If s/he does so, it is important to respect and address these. This does not mean that one needs to do everything that the reviewers suggest or demand. However, it is important to justify the reasons for one's choices, whatever they may be.

It is also important to keep in mind that the reviewer's role is intended to be constructive and developmental (even if it is not always so!). We as authors are often biased in our thinking that 'we are right and they are wrong'. Often we are not as justified as we think. Other times we may not be wrong but may have not communicated or articulated ourselves well. Of course, sometimes the reviewer's comments are questionable and our task then becomes to 'educate' them but obviously not in a combative manner. One has to think of it as a conversation rather than a confrontation.

Sometimes we develop studies which we believe with a high potential and that are rejected in one or two high-impact journals after long reviewing processes. In these cases, it is better to insist and try a third journal of a similar level, or would it be preferable to select a lower quality journal and spend the time of revisions in drawing up a study with a different aim?

Again, this is a personal preference. There are many reasons for rejection in top journals. At a more general level, it could just be a 'luck of the draw', for instance, getting a reviewer who does not like the topic or is ideologically opposed to a particular line of argument or theory. It could also be that the article was sent to an inappropriate journal, in terms of content/topic/method. At a different level, it could be that the author miscommunicated the message, did not sufficiently sell it or framed it poorly. Often one does not realize this till one receives the reviews. If you believe it to be fixable, then it is worth another attempt at a top journal.

Of course many papers do not merit top journal space. They are simply of poor quality. Moreover, since we are close to the paper and have put in much effort, we often tend to have an overinflated sense of how significant the work is. On the other hand, I also think that many authors tend to too readily give up and seek an easy way out by becoming discouraged about the challenge and submitting to a lesser journal.

The important thing is to be honest with oneself. If you yourself have any doubts whatsoever about how meaningful or well-done the article is or your absolute commitment to seeing it through, then perhaps it is better to consider another level.

In this review process, it is common that we find contradictory proposals from the reviewers. What would you recommend in these cases? It is possible to contact the editor and explain the situation? Should this situation be explained to the reviewers?

One can contact the editor but it is frequently not necessary. Most good journals provide all the reviews to all the reviewers. Often, in revising the article, the paper changes quite substantially. In

the process, one can use the comments of other reviewers to justify why one might have taken the paper in one direction and not another. The important issue is to have a strong justification for one's choices and actions. This also needs to be clearly articulated in the response letter to the reviewers and editor. I have seen revisions where a decision by the author to disagree on the most significant concern of a reviewer and editor was accompanied by a six-page explanation!!

At this reviewing stage, and related to the mentioned above, sometimes we also find one or two reviewers who appear to be positive and a very negative reviewer who has not liked anything the study. What would you suggest in such cases? Is there any way to manage this situation? Should we place more emphasis on the negative reviewer in our response?

Yes – one should pay more response to the negative reviewer. S/he may have raised valid issues which may not have struck the other reviewers. Therefore the paper may still be rejected. Equally, the positive reviewers may have identified issues that the negative reviewer may not have realized. In such case, the task here becomes not to win over the negative reviewer but to make him/her less resistant.

Our field of business management, and the different specialties within it (strategy, organization, operations, human resources, organizational behavior, ...), are dominated by quantitative/statistics methods. Do you consider that there are differences when trying to publish a qualitative study? Should we emphasize to a greater extent any part of the study?

There is the above perception but I am not so sure it is true. I would like to believe that there are good and poor empirical papers, irrespective of method. It is true that it is easier for quantitative papers to sometimes 'hide behind' impressive statistics. On the other hand, there are many qualitative pieces that are very loose in terms of method. The two may have different methods but in their respective ways these can both be quite rigorous. Articles tend to be rejected not because of the type of method but because of lack of rigour.

High impact journals do not only publish empirical studies but also conceptual or theoretical articles. What main features should have this kind of theoretical studies to have a chance to be published in these journals?

The barrier to publishing conceptual/theoretical pieces in top journals is quite high. Since such article is not backed by data, they need to be supported by the soundness of their logic. Here, it is particularly important not just to provide the argument but to specify the precise theoretical mechanisms on which it rests and how these function.

Along with the academic rigor of the study (innovative research question, well justified hypotheses, rigorous implementation of the methodology, theoretical contributions), another criterion which is also usually rating is the practical relevance of the study and its implications for managers. In your opinion, how it is possible to increase the practical relevance of our studies, and how we should focus and raise those managerial implications in the papers?

I do not believe this to be very critical for a very simple reason. Often the journals ask for it and authors respond to it in a proforma and superficial way to just comply with this. Just putting a para at the end of the paper does not increase its relevance. Someone who really wants to show the relevance should write another practitioner-oriented article, but that is a different issue.

Along with the previous issues, what other aspects do you consider as specially important to get publications in high impact journals?

It is important to:

- 1.- Consider not just each aspect of the article but also its entirety so that the whole thing 'hangs together' (like a 'nice sweater' and not a bunch of loose threads) and is aligned.
- 2.- Circulate it around, get feedback from various others as well as revise it many times.
- 3.- Not get too discouraged, knowing that the probability of an R&R is on the low side. Sometimes we are too hard on ourselves.
- 4.- To be tenacious and not give up too easily!

ANÁLISIS

M^a Valle Santos Álvarez y M^a Teresa García Merino

“Efectuación: ¿nuevo enfoque en la investigación de estrategia empresarial?”



La investigación desarrollada en el campo de la dirección estratégica se ha fundamentado en propuestas teóricas diversas, que Mintzberg (1990) concretó en diez escuelas agrupables en tres enfoques (Guerras y Navas, 2015): racional, organizativo e integrador. Mientras que el último enfoque combina los dos anteriores y que el organizativo básicamente atiende a cómo se plantean en la práctica las estrategias, el enfoque racional, de lógica económica, se ha centrado en explicar cómo deben formular los directivos la estrategia para proporcionar una mayor rentabilidad a sus empresas. Y, para ello, se ha sustentado en aportaciones teóricas de origen diverso, que en buena medida han subrayado la incertidumbre que rodea la actividad económica en general y la actividad empresarial en particular. En este contexto, las distintas teorías que sustentan la investigación en estrategia han destacado dos cuestiones fundamentales: la necesidad de fijar unos objetivos claros y la importancia de anticipar la evolución del entorno, para garantizar la adecuación de la actividad empresarial a los objetivos. Desde una perspectiva racional, el proceso de dirección estratégica presenta, por tanto, una secuencia clara: definición de objetivos estratégicos, análisis de recursos y capacidades de la empresa, análisis de oportunidades y amenazas del contexto competitivo, y finalmente concreción de las acciones que permiten alcanzar esos objetivos. Se alude así a la tan ansiada coherencia estratégica como garante del éxito y la supervivencia de la empresa (Zajac, Kraatz y Bresser, 2000). Así pues, en esta perspectiva el decisor estratégico se sustenta en los objetivos, la anticipación y el análisis y sobre ello fundamenta el conjunto de decisiones que conforman la estrategia empresarial. Ahora bien, los más recientes desarrollos en dirección estratégica han puesto el acento en dos cuestiones: la relevancia del papel del decisor individual (de la mano de la cognición y de los micro-fundamentos) y el carácter altamente dinámico, impredecible y, por

tanto, incierto del contexto competitivo, lo que posibilita la aplicación de una nueva perspectiva de investigación, la de efectucción.

Tal perspectiva, que surge y se desarrolla en el campo de *entrepreneurship* con las aportaciones de Sarasvathy (2001, 2008) y Sarasvathy y Dew (2005), se presenta, en principio, como una lógica alternativa a la tradicional perspectiva racional o de causalidad. La diferencia entre ambas es clara: mientras que en la de causalidad el decisor “toma un particular efecto como dado y se centra en seleccionar los medios para crear ese efecto”, en la de efectucción se reconoce que el decisor “toma un conjunto de medios como dado y se centra en la selección de los posibles efectos que pueden ser generados a partir de ese conjunto de medios” (Sarasvathy, 2001: 245). El razonamiento efectual diverge de la lógica causal promoviendo acciones que toman en cuenta la “pérdida asumible” –más que el beneficio esperado-, los acuerdos con los *stakeholders* –más que el análisis competitivo- y la explotación flexible de contingencias –más que el conocimiento previo- (Sarasvathy, 2008). Y ello porque, en condiciones de incertidumbre, los decisores no siempre disponen de suficiente información como para reconocer y evaluar oportunidades con facilidad. Los objetivos cambian, se forman y construyen a lo largo del tiempo, a veces incluso por casualidad. Así, el decisor, en lugar de centrarse en los objetivos, ejerce control sobre el conjunto de medios disponibles (Sarasvathy, 2001). Las cuestiones “¿Quién soy?”, “¿Qué conozco?” y “¿A quién conozco?” le permiten examinar los medios con los que cuenta y considerar lo que puede hacer con ellos (Sarasvathy y Dew, 2005). Así, el modelo de efectucción ha sido propuesto como un enfoque apropiado para empresarios que desean crear tipos de productos/servicios que no tienen un mercado establecido o predefinido (Perry, Chandler, Markova, 2012).

Esta nueva perspectiva ha resultado de gran aplicación en el campo de *entrepreneurship*, especialmente en la investigación relativa al proceso de reconocimiento de oportunidades (Welter, Mauer y Wuebker, 2016; Becker, Knyphausen-AufseB, Brem, 2015; Engel, Dimitrova, Khapova y Elfring, 2014). Ahora bien, su planteamiento como “teoría general de toma de decisiones en situaciones inciertas” (Sarasvathy, 2008: 227) posibilita su aplicación en otros ámbitos. Por ello, recientemente se ha incorporado al catálogo de perspectivas de análisis que proporcionan soporte a la investigación en estrategia empresarial.

Llegados a este punto parece interesante plantearse algunas cuestiones: (1) qué aporta realmente a la investigación en estrategia: ¿se trata realmente de una perspectiva nueva que amplía y complementa el conjunto de enfoques identificados en la disciplina?, y (2) qué interés presenta para los tópicos que centran la investigación y son más influyentes en el campo de la dirección estratégica.

Para tratar de responder a la primera cuestión podríamos encontrar apoyo en el artículo de Wiltbank, Dew, Read y Sarasvathy (2006) y en su mapa de aportaciones a la dirección estratégica, sobre el que se posicionan las diversas teorías existentes respecto a dos ejes de referencia: énfasis en el control versus énfasis en la predicción. Siguiendo ese análisis se podría concluir que la perspectiva de efectucción enriquece el sustrato teórico de la investigación en estrategia, ya que, a diferencia de las propuestas clásicas -que ponen el acento en la previsión y las ventajas del posicionamiento de la empresa-, con la efectucción la predicción pierde protagonismo en favor del control. Se amplía así el abanico de opciones estratégicas para incluir opciones más abiertas y se deja más espacio a la creatividad estratégica. No obstante, la literatura advierte de las escasas referencias que aparecen en la perspectiva de efectucción respecto a conceptos y relaciones preexistentes en otros planteamientos (Arend, Sarooghi y Burkemper, 2015), lo que, sin duda, merma su contribución al avance de la disciplina. Así, por

ejemplo, el discurso de la teoría hasta ahora desarrollada no alude a las fuerzas competitivas y su influencia en el éxito de las empresas en el desarrollo de nuevos productos o nuevos mercados. De la misma forma, habría que detenerse en ver qué puntos de conexión o de distancia hay con conceptos tan conocidos como el de estrategia emergente (Mintzberg, 1978). Para responder a la segunda cuestión planteada atendemos, por una parte, al análisis realizado por Guerras y Suárez (2015) acerca de la investigación que en estrategia empresarial se ha desarrollado en España en los últimos veinticinco años y, por otra, a una búsqueda realizada en la revista *Strategic Management Journal* y en Scopus introduciendo los términos efectucción y estrategia.

Del trabajo de Guerras y Suárez (2015) se desprende, coincidiendo con Furrer, Thomas y Goussevskaia (2008), que los tópicos que han generado más publicaciones han sido: “Resultados”, con un claro predominio en el inicio del periodo analizado y con tendencia después decreciente, “Metodología, teorías y cuestiones de investigación”, con especial relevancia en la fase final del intervalo temporal estudiado, y “Capacidades, competencias y visión de la empresa basada en sus recursos”, con una presencia creciente a lo largo del periodo considerado. Se incrementa así la investigación en torno a los medios con los que cuenta la empresa (recursos, capacidades y competencias), frente a una atención previa más centrada en los efectos. Además, con la cada vez mayor atención prestada a “Metodología, teorías y cuestiones de investigación”, considerada síntoma de creciente preocupación por la delimitación teórica y el avance y fortalecimiento metodológico, y a “Emprendimiento”, pese a no estar entre los tópicos más frecuentes, resulta comprensible la aplicación de la perspectiva de efectucción en el ámbito de la dirección estratégica.

Con objeto de saber si realmente se ha aplicado o no la perspectiva de efectucción en el ámbito de la dirección estratégica, se realizó en *Strategic Management Journal* la búsqueda antes indicada. Dicha búsqueda arroja un panorama interesante, ya que encontramos diez trabajos que incluyen referencia a la efectucción. Ahora bien, un análisis detenido de esas referencias revela que los investigadores señalan la efectucción como cita relevante o bien para dar soporte en los temas relativos a reconocimiento de oportunidades y tomas de decisiones o bien como sugerencia para incorporarlo en las extensiones futuras de su investigación.

En cuanto a la búsqueda realizada en Scopus, los resultados muestran que la utilización de dicha perspectiva es ya visible en algunos tópicos característicos del ámbito de la dirección estratégica. Así, por ejemplo, son varias la investigaciones que recurren a dicha perspectiva para arrojar luz a los temas de internacionalización (Crick y Crick, 2016; Galkina y Chetty, 2015; Chetty, Ojala y Leppäaho, 2015), desarrollo de nuevos productos (Coviello y Joseph, 2012; Berends, Jelinek, Reymen, Stultiëns, 2014; Blauth, Mauer, Brettel, 2014), alianzas (Daniel, Domenico, Sharma, 2015), diversificación (Pattinson, 2016; Deligianni, Voudouris, Lioukas, 2015) y nuevos negocios (Gabrielsson, Politis, 2011; Chesbrough, 2010).

Para concluir con este breve repaso por el papel de la perspectiva de efectucción, no debemos obviar los desafíos que plantea su aplicación en el campo de la estrategia empresarial. Nos referimos a cuestiones tales como una definición más precisa de su ámbito de aplicación, una mayor especificación de su relación con teorías ya consolidadas, una descripción más clara de aquellos tópicos y situaciones en las que su aplicación resulta más acertada (Arend et al., 2015) y una atención detallada a su posible empleo secuencial con la perspectiva racional en diferentes decisiones estratégicas, tal y como se ha sugerido por Berends et al. (2014) en la investigación de desarrollo de nuevos productos. Por otro lado, la perspectiva de efectucción transmite la idea de que el modelo de efectucción pivota sobre el concepto de incertidumbre, sobre todo la

percepción de incertidumbre. Ahora bien, esa relación incertidumbre-efectuación debe definirse con mayor claridad. A este respecto habrá que aclarar a qué tipo de incertidumbre se hace referencia (incertidumbre objetiva/subjetiva, riesgo, etc.). La novedad de esta perspectiva requiere, por tanto, continuar el trabajo de investigación en torno a ella, de cara a poder proporcionar una respuesta mucho más clara a la pregunta que se ha propuesto para este análisis.

REFERENCIAS:

- Arend, R.J., Sarooghi, H. y Burkemper, A. (2015). Effectuation as ineffectual? Applying the 3E theory-assessment framework to a proposed new theory of entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 40 (4), 630-651.
- Becker, A., Knyphausen-AufseB, D.Z y Brem, A. (2015). Beyond traditional developmental models: A fresh perspective on entrepreneurial new venture creation. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 7 (2), 152-172.
- Berends, H., Jelinek, M., Reymen, I. y Stultiëns, R. (2014). Product innovation processes in small firms: Combining entrepreneurial effectuation and managerial causation. *Journal of Product Innovation Management*, 31 (3), 616-635.
- Blauth, M., Mauer, R. y Brettel (2014): Fostering creativity in new product development through entrepreneurial decision making. *Creativity and Innovation Management*, 23 (4), 495-509.
- Chesbrough, H (2010). Business model innovation: Opportunities and barriers. *Long Range Planning*, 43 (2-3), 354-363.
- Chetty, S., Ojala, A. y Leppäaho, T. (2015). Effectuation and foreign market entry of entrepreneurial firms. *European Journal of Marketing*, 49 (9-10), 1436-1459.
- Coviello, N.E. y Joseph, R.M. (2012). Creating major innovations with customers: Insights from small and young technology firms. *Journal of Marketing*, 76 (6), 87-104.
- Crick, D. y Crick, J. (2016). An appreciative inquiry into the first export order. *Qualitative Market Research*, 19 (1), 84-100.
- Daniel, E.M., Domenico, M. D. y Sharma, S. (2015). Effectuation and home-based online business entrepreneurs. *International Small Business Journal*, 33 (8), 799-823.
- Deligianni, I., Voudouris, I. y Lioukas, S. (2015). Do Effectuation Processes Shape the Relationship Between Product Diversification and Performance in New Ventures? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, en prensa.
- Engel, Y., Dimitrova, N.G., Khapova, S.N. y Elfring, T. (2014). Uncertain but able: Entrepreneurial self-efficacy and novices' use of expert decision-logic under uncertainty. *Journal of Business Venturing Insights*, 1 (1-2), 12-17.
- Furrer, O., Thomas, H.A. y Goussevskaia, A. (2008). The structure and evolution of the strategic management field: A content analysis of 26 years of strategic management research. *International Journal of Management Reviews*, 10(1), p. 1-23.
- Gabrielsson, J. y Politis, D. (2011). Career motives and entrepreneurial decision-making: Examining preferences for causal and effectual logics in the early stage of new ventures. *Small Business Economics*, 36 (3), 281-298.
- Galkina, T. y Chetty, S. (2015). Effectuation and Networking of Internationalizing SMEs. *Management International Review*, 55 (5), 647-676.
- Guerras Martín, L.A. y Navas López, J.E. (2015). La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y aplicaciones. *Editorial Aranzadi*, Navarra.
- Guerras Martín, L.A. y Suárez González, I. (2015). Características y evolución de la Dirección Estratégica en España en los últimos veinticinco años. En García Echevarría, S. y Durán Herrera, J.J. (eds.): ACEDE XXV años de historia. Evolución de la investigación en Economía y Dirección de Empresas en España, *Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE)*, Madrid, p. 37-50.

- Mintzberg, H. (1978). Patterns in strategy formation. *Management Science*, 24, 934-948.
- Mintzberg, H. (1990). Strategy formation. Schools of thought. En Fredrickson, J.W. (ed.): *Perspectives on strategic management*, Harper Business, Nueva York, p. 105-235.
- Pattinson, S. (2016). Strategic thinking: Intelligent opportunism and emergent strategy - the case of Strategic Engineering Services. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 17 (1), 65-70.
- Perry, J.T., Chandler, G.N. y Markova, G. (2012). Entrepreneurial effectuation: A review and suggestions for future research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36, 837-861.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *Academy of Management Review*, 26, 243-263.
- Sarasvathy, S.D. (2008). *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Sarasvathy, S.D. y Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*, 15, 533-565.
- Welter, C., Mauer, R. y Wuebker, R.J. (2016). Bridging behavioral models and theoretical concepts: Effectuation and bricolage in the opportunity creation framework. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10 (1), 5-20.
- Wiltbank, R., Dew, N. Read, S. y Sarasvathy, S. (2006). What to do next? The case for non-predictive strategy. *Strategic Management Journal*, 27, 981-998.
- Zajac, E.J., Kraatz, M.S. y Bresser, R.K. (2000). Modeling the dynamics of strategic fit: a normative approach to strategic change. *Strategic Management Journal*, 21, 429-453.

INFORMACIÓN DE LOS SOCIOS DE LA SECCIÓN

TESIS DOCTORALES

*** Employee creativity and culture: Evidence from an examination of culture's influence on perceived employees' creativity in Spanish organizations.**

Presentada por: Marcos Gómez Jiménez.

Centre: Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Electrònica I Informàtica La Salle.

Department d'Empresa i Tecnologia.

Dirigida por: Dr. Francesc Miralles Torner y Dra. Ana Pérez-Luño Robledo.

Resumen: La presente tesis se plantea la pregunta de investigación de en qué medida la cultura influencia la creatividad del empleado en sus puestos de trabajo, lo que también se podría conceptualizar como la influencia de la cultura en el dominio de conocimiento de la creatividad en las organizaciones. Esta tesis proporciona evidencia empírica a partir de 198 empleados de 10 organizaciones españolas, con respecto a la relación entre cultura y creatividad en el trabajo. Se propone que la cultura tiene una influencia significativa en la creatividad del empleado. El efecto de la cultura sobre dicha creatividad se estudia aplicando un modelo multidimensional de la creatividad del empleado percibida, teniendo en cuenta el impacto cultural a un nivel individual de análisis, en tres dimensiones distintas: cultura nacional, cultura organizacional, y valores individuales independientes. En este modelo la creatividad del empleado es percibida por él mismo, y también (a modo de punto de validación) por el jefe del empleado.

*** El establecimiento de rutas de aprendizaje en la capacidad de absorción para la obtención del desempeño innovador.**

Presentada por: Rocío González Sánchez.

Dirigida por: Dr. Fernando E. García Muiña.

Resumen: Las empresas se enfrentan a un entorno marcado por la mayor crisis económica de la historia y sectores que han alcanzado en su mayoría un importante grado de madurez y saturación. Esta situación implica que las empresas deben ser gestionadas de forma eficiente y apoyando dicha gestión en su conocimiento como recurso más valioso, y en las capacidades relacionadas con él. Ante un proceso tan incierto y con diversos y múltiples componentes como el de la innovación, los investigadores y las organizaciones se enfrentan a dos grandes retos: (1) un intento de obtener un flujo estable de innovaciones, y (2) un esfuerzo de reflexión para implantar políticas y acciones estratégicas que permitan alcanzar una óptima gestión de este fenómeno. En la presente tesis doctoral, a partir de la Teoría de la Empresa Basada en el Conocimiento y el Enfoque Basado en los Recursos, abordamos el análisis de los procesos organizativos orientados a la absorción del conocimiento externo que permiten mejorar el desempeño de la empresa expresado en la generación de innovaciones y en la creación de valor económico asociado a dichas innovaciones. De esta manera, trasladamos la capacidad de absorción a un contexto operativo que permite conocer mejor su gestión y funcionamiento. Para ello, junto al efecto individual de cada una de las fases de la capacidad de absorción, una parte relevante del potencial innovador de la organización puede explicarse por el esfuerzo conjunto realizado considerando las diferentes fases o dimensiones de la capacidad de absorción.

*** La innovación en parques científicos y tecnológicos a través del capital social estructural y la capacidad de absorción: un estudio de caso.**

Presentada por: Ángel Meseguer Martínez

Dirigida por: Dra. María José Ruiz Ortega y Dra. Gloria Parra Requena.

Resumen: En este trabajo analizamos los antecedentes que conducen a las empresas a generar resultados de la innovación en contextos de aglomeración de empresas, y las causas de la heterogeneidad en su interior. Se identifica, generalmente, que disponer de capital social estructural conduce a las empresas a generar resultados de la innovación. Sin embargo, en el interior de aglomeraciones de empresas se ha identificado heterogeneidad en el aprovechamiento de las ventajas de la red, que puede lastrar la innovación. Consideramos que la capacidad de absorción del conocimiento constituye un elemento explicativo de la heterogeneidad en aglomeraciones de empresas, ya que permite utilizar el conocimiento del entorno para innovar. Planteamos que el capital social estructural de las empresas conducirá a mayores resultados de la innovación si se orienta al desarrollo de la capacidad de absorción. Así, abordamos un *gap* en la investigación profundizando en los riesgos del capital social estructural y en la heterogeneidad en redes de empresas. Planteamos un modelo teórico para explicar la relación entre las variables y lo contrastamos mediante un análisis de ecuaciones estructurales y un análisis de redes complementario en una aglomeración de empresas, el Parque Científico y Tecnológico de Albacete. Los resultados demuestran que la disponibilidad de vínculos sociales ayuda a las empresas a mejorar sus resultados de la innovación; y que la capacidad de absorción del conocimiento del mercado conduce al capital social estructural hacia mayores resultados de la innovación. Papel que, paradójicamente, no se cumple para la capacidad de absorción del conocimiento tecnológico.

*** Sostenibilidad: estrategias corporativas y efectos medioambientales.**

Presentada por: Raquel M^a Miranda Lopera

Dirigida por: Dra. Cristina Quintana García

Resumen: El objetivo de esta tesis es proporcionar evidencias empíricas sobre los efectos de la implantación de estrategias corporativas sostenibles, así como realizar un análisis del estado actual de la investigación sobre sostenibilidad y responsabilidad social corporativa. Para ello, en primer lugar se explican: los conceptos de sostenibilidad y desarrollo sostenible, así como la relación existente entre ambos; el concepto de responsabilidad social corporativa,

diferenciándolo del desarrollo sostenible y detallando su evolución en el pensamiento económico, además de su propagación desde Estados Unidos hacia Europa, con especial referencia a España. Asimismo, se examina la relación que existe entre responsabilidad social corporativa y rendimiento financiero, sintetizando el marco teórico en el que se puede explicar dicha relación. Posteriormente, se profundiza en una de las dimensiones de la responsabilidad social corporativa, la ambiental. Además, se clasifican y describen los diversos instrumentos que se encuentran a disposición de las empresas para realizar una gestión socialmente responsable. A continuación se abordan dos estudios empíricos en capítulos redactados en inglés y elaborados con formato artículo. En el primero se analiza la relación existente entre las tres dimensiones de la sostenibilidad: económica, ambiental y social, explorándose los efectos de la implantación de estrategias sostenibles en la rentabilidad de las empresas y en los "stakeholders". En el segundo estudio se desarrolla una aplicación práctica de la dimensión ambiental, sobre la que se profundizó en el apartado teórico, estudiándose los efectos de la implantación de estrategias ambientales en la rentabilidad de las empresas así como los efectos mediadores.

*** Las capacidades dinámicas a la luz de las ópticas de la causalidad y la efectuación: una mirada panorámica del desarrollo de nuevos productos**

Presentada por: Ana M^a Ortega Álvarez

Dirigida por: Dra. M^a Teresa García Merino y Dra. M^a Valle Santos Álvarez (Universidad de Valladolid).

Resumen: El objetivo de la tesis doctoral es profundizar en la investigación de las capacidades dinámicas a través del estudio de uno de los procesos organizativos que diversos autores han identificado como tal, el desarrollo de nuevos productos (DNP). A través de cuatro trabajos de investigación, se analizan sucesivamente la consideración del DNP como capacidad dinámica, los efectos de sus distintas opciones, el papel de la información en el origen de este proceso y la incidencia del nivel de incertidumbre en el mismo, mediante la incorporación de la perspectiva de efectuación. En los dos últimos trabajos se llevan a cabo sendas aplicaciones empíricas, cuyo ámbito es el sector de personal shopper de la alimentación en España en un caso, y la industria alimentaria de Castilla y León, en el otro, utilizando en ambos metodología cualitativa. Las principales conclusiones apuntan a la importancia de combinar diferentes perspectivas en la explicación del DNP y de las capacidades dinámicas, y destacan el relevante papel de la labor de búsqueda y gestión de la información en el desarrollo de éstas. En último término, se pone de manifiesto que las capacidades dinámicas van a ser más o menos elásticas dependiendo de la información de la que se nutran.

*** Relaciones entre el capital social, la capacidad de absorción y la adquisición externa como antecedentes de la capacidad de innovación. Una aplicación en sectores intensivos en conocimiento.**

Presentada por: Beatriz Ortiz García Navas

Dirigida por: Dra. Fátima Guadamillas Gómez y Dr. Mario Javier Donate Manzanares.

Resumen: El interés que suscitan las relaciones entre la innovación, el conocimiento y el capital social en el terreno académico es creciente en los últimos años. Este trabajo se hace eco de este interés centrándose específicamente en el ámbito de la Dirección Estratégica. De manera concreta, esta investigación propone que la capacidad de innovación de las empresas puede venir explicada, en parte, por su capacidad para adquirir e integrar conocimiento proveniente de su red de relaciones externas, concretamente, del capital social desarrollado a lo largo del tiempo. Para una muestra de 87 empresas biotecnológicas y farmacéuticas españolas, y utilizando un modelo de ecuaciones estructurales contrastado a través de la técnica de mínimos cuadrados parciales –PLS–, los resultados sugieren que la identificación y adquisición deliberada de conocimiento valioso puede verse reforzada positivamente por el desarrollo de

fuertes relaciones inter-organizacionales. Asimismo, se verifica que la capacidad de innovación puede mejorarse gracias a la integración de ese conocimiento externo dentro de la organización. De este modo, los hallazgos conseguidos apoyan la tesis de que las empresas pueden mejorar su capacidad para innovar mediante las relaciones que se desarrollan entre el capital social inter-organizacional, la adquisición de conocimiento y la capacidad de absorción.

*** El capital intelectual y el desempeño innovador: el análisis del capital social desde una perspectiva de redes.**

Presentada por: Eva Pelechano Barahona

Dirigida por: Dr. Fernando E. García Muiña

Resumen: Un aspecto clave en la competitividad e innovación de las empresas hoy en día es el capital intelectual que incluye, entre otros aspectos, el conjunto de relaciones interorganizativas donde las empresas comparten sus recursos, capacidades y actividades con múltiples agentes simultáneamente. Por ello, en la literatura han proliferado una gran cantidad de estudios teóricos y empíricos sobre el papel que juegan estas relaciones en el comportamiento y resultados de las organizaciones. Si bien existen numerosos trabajos que han analizado este fenómeno de las redes interorganizativas, lo han hecho prestando atención a conceptos, niveles de análisis, contextos, metodologías y medidas de desempeño diferentes (Bizzi y Langley, 2012). Además, tampoco lo hacen en un contexto que toma en consideración el capital intelectual en su conjunto. Esto conlleva que los resultados obtenidos no sean unánimes y en la mayoría de los casos no puedan ser comparables ni extrapolables, siendo necesario seguir profundizando en su análisis. Por todo ello, con esta tesis doctoral se pretende profundizar, siguiendo el enfoque de redes y la estrategia de innovación, en las características que explican el valor del capital intelectual de la empresa *focal*, incidiendo en el papel y características particulares del capital social.

*** Influencia del territorio en la innovación organizativa del sector turístico: un estudio en la competitividad del sector hotelero en Colombia.**

Presentada por: Orietha E. Rodríguez Victoria.

Dirigida por: Dr. Francisco Puig Blanco y Dr. Miguel González Loureiro.

Resumen: En el sector del turismo existe una fuerte relación entre la globalización, la estrategia de innovación y el territorio tal que plantea la necesidad de estudiar el impacto conjunto de esas variables en la competitividad de sus organizaciones. El objetivo de esta tesis doctoral es evaluar la influencia que determinados tipos de territorios (clústeres) tienen en el comportamiento estratégico de los hoteles (innovación organizativa) y su competitividad. Para tal fin se analizaron los 134 cuestionarios recogidos en 2014 de un trabajo de campo realizado entre los establecimientos hoteleros situados en Colombia. Los resultados revelan que los hoteles que registran una competitividad más alta, por una parte, están localizados en clusters y mantienen vínculos activos de participación y cooperación con otros agentes del territorio (clustering) y, por otra, son los que implementan en mayor medida innovaciones de tipo organizativo. Además, la relación directa entre clustering e innovación no se evidencia.

*** Knowledge and strategy in technology alliances.**

Presentada por: Mohammad Saleh Farazi.

Dirigida por: Dr. Ana Pérez-Luño Robledo y Dr. Shanthi Gopalakrishnan.

Resumen: As the title of the dissertation -"Knowledge and strategy in technology alliances"- suggests, this work draws on the intersection of two main disciplines of management: knowledge management and strategic management. Then it further applies the theories developed in these two disciplines to study technology alliances as an increasingly important phenomenon in today's business world. The three studies undertaken in this dissertation each deal with aspects of knowledge structuration and how it plays a role in different types of alliances. In the first study we

take a step forward by identifying strategic groups of biotechnology firms according to the way they structure their knowledge-bases across the two possible dimensions, i.e. depth and breadth. We then ask and try to answer the following question: “How does these strategies relate to the firm’s collaborative activities with other organizations?” We suggest research propositions that pave the way for the next two studies: Empirical investigations of the theoretical discussion developed here. The second study addresses these questions: “How can biotech firms leverage their knowledge resources to retain control in alliance with pharma partners considerably larger than them? How do depth and breadth of the technological resources of the biotech firm affect the alliance governance structure?” Finally, the third study shifts attention to alliances between the focal biotech firm and universities, and addresses the following research question: “How does the focal firm’s orientation towards allying with universities, as opposed to allying with other firms, combines with its knowledge structuration to affect overall innovative outputs from collaborations?”

*** El efecto de las capacidades de exploración y explotación sobre la orientación pionera: el papel moderador divergente del capital social.**

Presentada por: Miguel Toledo Picazo

Dirigida por: Dr. Pedro Manuel García Villaverde y Dra. María José Ruiz Ortega.

Resumen: Frente a numerosas aportaciones que analizaron los efectos de la orientación pionera sobre los resultados, en este trabajo abordamos el estudio de los factores clave que fomentan dicha estrategia. En esta tesis doctoral nos centramos en cómo pueden influir las capacidades de exploración y de explotación, escasamente analizadas en la literatura, en el desarrollo de una orientación pionera. Además, incluimos en el estudio la perspectiva del capital social, que aporta un complemento esencial para explicar dicha orientación estratégica. A pesar de la importancia de las redes interorganizativas, un elevado capital social puede fortalecer, pero también debilitar el proceso que conduce a una orientación pionera a partir de sus capacidades. En este sentido, el objetivo principal de esta tesis es analizar cómo el capital social modera la influencia de las capacidades de exploración y explotación sobre la orientación pionera. El estudio empírico fue realizado sobre una muestra de 306 empresas del sector agroalimentario en España. Los resultados indican una influencia positiva de las capacidades en la orientación pionera, así mismo se demuestra la existencia de un efecto moderador divergente del capital social en la relación de cada tipo de capacidad con la orientación pionera.

ESTANCIAS DE INVESTIGACIÓN

*** Ana Pérez-Luño Robledo.**

New Jersey Institute of Technology. Julio de 2016

PUBLICACIONES

LIBROS

*** Navas López, J.E.; Guerras Martín, L.A. (2016): “Fundamentos de dirección estratégica de la empresa”. Thomson Reuters Civitas, Cizur Menor, Segunda edición.**

Resumen: El libro está especialmente indicado para cursos cortos de los alumnos de los grados en Administración y Dirección de Empresas y otros afines, en asignaturas de dirección y estrategia de la empresa. En esta nueva edición, se mantiene la misma estructura de la primera edición, con 9 capítulos, en los que se han actualizado/incorporado nuevos contenidos teóricos y aplicaciones prácticas, y se mantienen como elementos docentes de cada capítulo: Objetivos de aprendizaje, Figura del modelo general, Cuadro resumen, Ejercicios de autoevaluación, Actividades prácticas, Casos de discusión y Lecturas recomendadas. El libro cuenta con una versión electrónica que incluye, además de la versión impresa completa, materiales adicionales en forma de aplicaciones y casos breves para trabajar en clase. En la versión impresa se pueden encontrar dos tipos de enlaces con información complementaria. El primero, denominado “Consulta Proview”, hace referencia a nuevas aplicaciones o casos breves, que se pueden consultar en la versión electrónica a través de la página web de la editorial Thomson Reuters Proview (<https://proview.thomsonreuters.com/login.html>) o de la aplicación gratuita desarrollada por la editorial para su aplicación en tabletas y dispositivos móviles. El segundo, que llamamos “Análisis”, se refiere a enlaces a artículos especializados que profundizan en el tratamiento de determinados tópicos.

CAPÍTULOS DE LIBRO

*** Eguren Martí M. L. (in press). Assets management and risk control. In M.C. Carnero and V. González-Prida (eds), *Optimum Decision Making in Asset Management*. IGI global.**

Resumen: Risk management and internal control is a subject that has increased its relevance due to the recent financial scandals on companies like Enron and Worldcom, and the increment of fraud cases and financial misstatements around the globe. In line with this, several initiatives have been defined or required in order to control the risk exposure in the company processes, including the development of internal control standards like Sarbanes-Oxley (SOX). One of the factors to be considered when taking optimum decisions is risk. Due to this, in this chapter the key concepts over risk assets management will be exposed, including a practical example under SOX framework as well as a system’s approach and value management perspective.

*** Molina-Azorín, J.F. (2016): Designing and performing a mixed methods research in strategic management. En G.B. Dagnino y M.C. Cinici (eds.), *Research Methods for Strategic Management*. Routledge: London. pp. 336-353.**

Resumen: Mixed methods research is becoming an increasingly popular approach in several areas. However, management in general and strategic management in particular have not embraced this methodological approach in a great extent. Although there are calls for using mixed methods research in strategy, the attention devoted to the application and benefits of mixed methods research is very low in relation to other fields. This chapter examines how strategy research may take advantage of benefits and potential of mixed methods research. An objective of this chapter is to help strategy scholars to become more familiar with mixed methods research, providing the literature base about this approach and describing when, why and how to use this type of research. This chapter is relevant for strategy researchers who desire a better understanding of mixed methods research and want models of how other scholars effectively apply this approach.

ARTÍCULOS

* **Aguinis, H. y Molina-Azorín, J.F. (2015): "Using multilevel modeling and mixed methods to make theoretical progress in microfoundations for strategy research". *Strategic Organization*, 13(4), 353-364.**

Resumen: The microfoundations research agenda presents an expanded theoretical perspective because it considers individuals, their characteristics, and their interactions as relevant variables to help us understand firm-level strategic issues. However, microfoundations empirical research faces unique challenges because processes take place at different levels of analysis and these multilevel processes must be considered simultaneously. We describe multilevel modeling and mixed methods as methodological approaches whose use will allow for theoretical advancements regarding the microfoundations research agenda. We describe key issues regarding the use of these two types of methods, discussing substantive questions that can be addressed with these approaches.

* **Fuentelsaz, L., Gómez, J. y Palomas, S. (2016): "Intrafirm diffusion of new technologies. A competitive interaction approach". *Research Policy*, 45(5), 951-963.**

Resumen: This article investigates the intrafirm diffusion of technological innovations, and the interdependences that exist among rival firms in this process. Previous research has offered two potential explanations for these interdependences: social accounts, in which they result from institutional pressures, and rational accounts, in which firms are interdependent as a result of how adoption by rivals affects expectations about the profitability of the technology. The article offers two contributions. First, we propose a competitive interaction mechanism that is consistent with the fundamentals of rational accounts of diffusion. Second, the empirical analysis shows the dominance of the proposed rational mechanism over social accounts of innovation diffusion in the generation of interdependences in the process of intrafirm diffusion.

* **Molina-Azorín, J.F. y López-Gamero, M.D. (2016): "Mixed methods studies in environmental management research: prevalence, purposes and designs". *Business Strategy and the Environment*, 25, 134-148.**

Resumen: Mixed methods research is a popular approach in several fields. However, its use in the field of environmental management and sustainable development has not been examined. We review the application of mixed methods research in the journal *Business Strategy and the Environment* in the last ten years. A total of 340 articles have been read and reviewed, and 26 mixed methods studies have been identified. The main purposes and mixed methods designs are examined. Suggestions on why and how to use mixed methods research are offered, and recommendations are provided to guide future mixed methods studies to advance our understanding of environmental management topics.

* **Ortiz García Navas, B., Donate Manzanares, M.J. y Guadamillas Gómez, F. (in press): "Social capital and the identification of valuable knowledge for knowledge acquisition: a case study". *European Journal of International Management*.**

Resumen: Immunostep is a biotechnological company which has developed an external knowledge acquisition strategy based on the utilization of its social capital and its capability to recognize and assimilate valuable new knowledge for the improvement of its innovation capabilities. This case study shows that the way social capital is strategically managed by a firm is an essential aspect for the successful development of knowledge acquisition. Moreover, the success of the integration and use of the knowledge acquired depends strongly on the firm's capability to correctly identify, assess, and anticipate the potential value of such external knowledge.

* **Pérez-Luño, A., Gopalakrishnan, S. & Saporito, P. (2016).** “Small and Medium size enterprise’s entrepreneurial versus market orientation and the creation of tacit knowledge”. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 262–278.

Resumen: The ability to create tacit knowledge is important to the competitive advantage of firms in general but is critical to the survival and growth SMEs. Consequently, SME strategic orientations that facilitate tacit knowledge creation, especially in hostile environments, are important factors that can enhance SME competitiveness. This paper shows that while an EO and environmental hostility are positively related to a SME’s cultivation of tacit knowledge, MO is negatively related to SME’s tacit knowledge. Additionally, we find that in benign environments the relationship between a SME’s MO and tacit knowledge becomes more strongly negative than in hostile environments.

* **Ronda-Pupo, G.A. y Guerras-Martín, L.A. (2016):** “Collaboration network of knowledge creation and dissemination on Management research: ranking the leading institutions”. *Scientometrics*, vol. 107, nº 3, 917-939.

Resumen: The aim of this paper is to measure the relevance of the institutions in the academic community involved in creating and disseminating knowledge in the field of Management through their position in the collaboration network. This relevance is defined by an original and more comprehensive approach to the analysis of each institution’s importance through degree centrality, as it includes scientific output, while at the same time taking into account the level of collaboration between institutions, as well as the impact of the publications in which each institution is involved. This approach enables us to draw up a ranking of the 103 leading institutions, as well as overcome some of the limitations of prior studies by considering the role each institution plays in the academic community, not only through its scientific output or citations but also through the relationships it forges with other institutions. Our findings confirm the existence of elite groups worldwide that collaborate with other minor institutions, whereas major institutions collaborate less with each other.

* **Santos, M.V. y García, M.T. (2016):** “Entrepreneurial motivation and preferences in internationalization process. Regional study to Spanish natural stone industry (Motivación y preferencias del empresario en el proceso de internacionalización: un análisis regional en el sector español de piedra natural)”. *European Research on Management and Business Economics*, 22(1), 1-7.

Resumen: El objeto de esta investigación es analizar la motivación que impulsa al empresario a la internacionalización y sus preferencias informativas. Los empresarios, en función de su motivación, se clasifican en empresarios promoción y empresarios prevención. Los primeros desarrollan la internacionalización guiados por una motivación endógena, mientras que los segundos desarrollan la internacionalización empujados por las presiones competitivas. Además, la tendencia motivacional del empresario condiciona la atención que dedica a los estímulos informativos que recibe del contexto competitivo. El análisis empírico se realiza en el sector español de piedra natural, tanto a nivel nacional como en las regiones más relevantes. Los resultados reflejan que la orientación mayoritaria es la promoción y el interés del empresario difiere significativamente entre los distintos tipos de información considerada. Además se aprecian diferencias en las preferencias de los empresarios con distinta orientación motivacional. A nivel regional, los empresarios de las distintas comunidades muestran intereses informativos diferentes y las divergencias se asocian en unas ocasiones a mercados y en otras a barreras. Sin embargo, en Andalucía el rasgo distintivo lo marca la atención hacia la información referida a los programas de ayuda.

* **Vlaisavljevic, V., Cabello Medina C. & Pérez-Luño A. (2016): “Coping with diversity in alliances for innovation: the role of relational social capital and knowledge codifiability”.** *British Journal of Management*, 27, 304–322.

Resumen: Alliances are increasingly considered a key element for innovation, especially in knowledge-intensive firms. While this is true, the mere membership to alliances does not explain innovation performance, and thus the alliance’s characteristics that determine high performance must be examined. This research address the question of how the diversity of partners in a certain alliance for innovation affects innovation performance, and how this influence can be moderated by certain characteristics, such as the relational dimension of social capital and the type of knowledge shared among partners. The empirical analysis of a sample of 90 biotech companies shows that there is an inverted U-shaped relationship between alliance partner diversity and innovation performance and confirms the positive moderating effects of relational social capital and knowledge codifiability.

ANUNCIOS

CONGRESOS, JORNADAS, TALLERES, SEMINARIOS Y OTRAS ACTIVIDADES

* **XXVI Congreso Nacional de ACEDE.** Vigo. 26-28 de junio de 2016.

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

* **Congreso Anual de Clusters y Distritos Industriales (CLUSTERING).** Valencia. 26-27 de mayo de 2016. Facultad de Economía, Universidad de Valencia.

En el marco de este Congreso se celebrará un Taller Doctoral el día 26 de mayo, con el Premio TORRECID a la mejor propuesta.

<http://www.uv.es/clustering>

* **Strategic Management Society 36th Annual International Conference.** Berlín. 17-20 de septiembre de 2016.

<http://strategicmanagement.net/berlin/overview/overview>

* **Smart Tourism Congress Barcelona.** Barcelona. 9-11 de Noviembre de 2016.

<http://www.cett.es/smarttourismcongress/es/>

* **Premio Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Salamanca-CEUSAL y USAL Emprende 2016 a la Mejor Tesis Doctoral sobre emprendimiento.**

Podrán optar al Premio los doctores que hayan defendido y aprobado su tesis doctoral en el bienio 2014-2015 en cualquier universidad española, ya sea pública o privada.

Más información en <http://catedraemprendedores.org/portal/index.php>

* **Cursos sobre Metodología de la Investigación con Datos de Panel a celebrar en Julio de 2016 en la Universidad de Salamanca.**

Más información en: <http://fundacion.usal.es/researchmethods>

“CALL FOR PAPERS” DE REVISTAS

* **Número especial de Academy of Management Learning and Education: “Strategic Management Education: Navigating Between Different Approaches and Learning Impacts”.**

<http://aom.org/Publications/AMLE/Call-for-Papers--Strategic-Management-Education--Navigating-Between-Different-Approaches-and-Learning-Impacts.aspx>

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 otoño de 2016.