

En este número:

Carta del Presidente	2
Información del Workshop de la Sección	3
Análisis. Efectos de las Crisis Económicas Globales sobre la Estrategia Empresarial.....	6
Información de los Socios.....	15
Tesis Doctorales.....	15
Premios y Reconocimientos.....	16
Estancias de Investigación.....	16
Publicaciones de los Socios.....	17
Libro.....	17
Artículos.....	17
Anuncios: Call of Papers.....	25
Equipo Directivo de la Sección.....	26

CARTA DEL PRESIDENTE

Manuel González Díaz



Estimados socios de la Sección de Estrategia Empresarial:

Es un placer volver a ponerme en contacto con vosotros para presentaros el número 26 del Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial. Doble placer porque, aunque esta será mi última carta como Presidente (en Barcelona renovamos la dirección), por fin puedo anunciar que tendremos una reunión y un congreso presencial, sin componente online.

Dejadme ir por partes. Lo primero que me gustaría hacer es recordaros la propia reunión pre-congresual, y presencial, que tendremos el día 19 de junio de 16 a 17:30h en Barcelona en la propia sede del XXXI Congreso de Acede (IQS School of Management). Aprovecho para felicitar desde aquí a Ramón Palau y a todo su equipo por su trabajo en el congreso de ACEDE y por facilitarnos sus instalaciones para nuestra reunión. Os enviaremos un correo electrónico con toda la información y el lugar en el quedaremos a comer antes, por si os queréis unir. Tras dos años sin este tipo de reuniones presenciales, creo que debemos aprovechar esta oportunidad de reforzar nuestras relaciones y hacer, como se suele decir ahora, networking, mucho más fácil en persona que telemáticamente.

¡Miento! Este año ya tuvimos un primer contacto en persona muy gratificante. Como muchos sabréis, nuestra compañera y anterior Presidenta de la Sección, la profesora María Ángeles Montoro, organizó, en colaboración con los compañeros de la Universidad Complutense de Madrid, el XIV Workshop de la Sección de Estrategia Empresarial. Decía gratificante no sólo por poder charlar con compañeros tomando un café o mientras cenábamos, sino también por el contenido y la elevada asistencia. Era un reto porque la repentina incidencia de la pandemia a principios de año nos obligó a retrasarlo. Sin embargo, se inscribieron 86 participantes de 19 universidades, estando presentes más de la mitad. ¡Enhorabuena a los organizadores y muchas gracias por vuestro trabajo!

La sección de Análisis corre a cargo de nuestro querido compañero José Ángel Zúñiga, a quien agradezco haber aceptado este envite. Aborda la cuestión de las crisis en dirección estratégica y, a través de una revisión de algunas de las mejores revistas de gestión y estrategia, observa la escasa atención que las crisis reciben en el campo de la gestión de empresas, particularmente en las revistas más especializadas en estrategia. Esto es aún más llamativo si tenemos en cuenta que en otros campos (economía o finanzas) se presta más atención al tema de las crisis y la literatura refleja su influencia en las políticas de empresa. Su trabajo concluye con unas reflexiones finales que sugieren una clara oportunidad para investigar sobre este tema.

Termino despidiéndome, no sin antes agradecer la enorme ayuda que he tenido. En primer lugar, al equipo que me ha acompañado estos años. Juan, María José, Laura y Valle: ¡Gracias de corazón! No sólo he aprendido mucho con vosotros, sino que también estoy seguro que sin vuestra generosa dedicación y sugerentes contribuciones la Sección no habría podido responder al convulso entorno que nos ha tocado vivir. En segundo lugar, a la dirección de ACEDE, puesto que siempre han estado ahí para cualquier cuestión. Por último, pero no menos importante, a todos los miembros de la Sección por el apoyo que hemos recibido en las distintas actividades organizadas. Recibid un cordial saludo.

INFORMACIÓN DEL WORKSHOP DE LA SECCIÓN

El 17 y 18 de marzo de este año se celebró en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid el XIV Workshop anual de la Sección, organizado por nuestra compañera, y anterior Presidenta de la Sección, María Ángeles Montoro. Con la celebración de este Workshop marcamos un hito en la Asociación, ya que, tras dos años, constituyó la primera actividad en la que se retomó la presencialidad en formato físico.

El Workshop contó con la participación de un total de 86 investigadores procedentes de 19 universidades. Para facilitar la participación de asistentes de fuera de España o de aquellos que por otros motivos tuviesen ciertas dificultades para desplazarse a Madrid, cabía la posibilidad de asistir online. Aun con esta opción de asistencia, y teniendo en cuenta que nos hemos acostumbrado a asistir virtualmente a la mayoría de actos de este tipo, el Workshop contó con un importante porcentaje de asistencia física (entorno al 70%). Es un paso importante de vuelta a la normalidad en los actos académicos de nuestra Sección y de la Asociación en general. Para la bienvenida se contó con la asistencia de las autoridades académicas de la Facultad: el Decano, Carlos Rivero, el Vicedecano de Investigación, Doctorado y Biblioteca, Rafael Fernández y el Director del Departamento de Organización de Empresas, Antonio Rodríguez; así como por parte de la Presidencia de nuestra Sección, Manuel González. Igualmente en la clausura participó el Presidente de nuestra Asociación, Luis Ángel Guerras.

La temática de este XIV Workshop de la Sección versó sobre la toma de decisiones estratégicas de las empresas y su respuesta al cambio en el entorno derivado de la aparición de la pandemia Covid-19. Se contó con aportaciones de diferentes visiones expertas, tanto desde el mundo académico como desde la práctica empresarial, además de una formación en metodología para su análisis. En concreto, durante la tarde del jueves 17 se impartió un Taller de Metodología Cualitativa por parte de la profesora Carmen Meneses de la Universidad Pontificia Comillas. El taller contó con formación teórica en dicha metodología y con prácticas con Nvivo y Atlas.ti. Esta sesión se integró dentro de los Seminarios de Investigación que se imparten en dicha Facultad y por este motivo hubo más participación y presencia tanto física como online de estudiantes de doctorado tanto del área de economía como de empresa.



Por su parte, la mañana del viernes 18 se centró en dos sesiones plenarias. Una primera sesión de corte académico, moderada por Juan Maícas (Universidad de Zaragoza), con la presentación de trabajos de investigación por parte de Isabel Díez (Universidad Complutense de Madrid), Francisco Forcadell (Universidad Rey Juan Carlos) y Julio Navío (Universidad Nacional de Educación a Distancia).

Isabel Díez Vial con el trabajo “Redes de emergencia: cómo adaptarse a cambios ambientales intensos” presentó los factores determinantes de la creación de redes de especialistas que resultaron muy útiles para compartir información y desarrollar respuestas colectivas ante un evento como la crisis del Covid-19. Con dichas redes cooperativas, empresas y gobierno local colaboraron activamente para solucionar de forma rápida los problemas que iban apareciendo. Por su parte, Francisco Forcadell con el trabajo “Estrategias de RSE para asegurar la sostenibilidad en tiempos de shock” explicó cómo después del shock del Covid-19 de marzo de 2020, algunas empresas respondieron rápida y eficientemente a la emergencia, contribuyendo a la resiliencia de la sociedad, mientras que otras no estuvieron a la altura de la situación, permaneciendo inertes frente al desastre, a pesar de haber mostrado un buen historial en indicadores ESG durante años. Así, analizó las razones que explican la diferente efectividad de las actividades de RSE realizadas por las empresas durante la primera ola de la pandemia de Covid-19, utilizando estudios de casos de empresas de todo el mundo. Finalmente, Julio Navío con el trabajo “Impacto del Covid-19 en la percepción de los clientes de la tecnología de autopago. Un estudio preliminar” expuso cómo la pandemia derivada del Covid-19 ha supuesto una importante disrupción en las tiendas físicas y un cambio en la percepción y uso de las tecnologías de interacción con el cliente en tienda (CFIST: Customer’s Facing In Store Technologies) y en los sistemas de autopago (SCO: Self-Checkout systems).



En la segunda sesión plenaria, ésta de tipo empresarial y moderada por José Emilio Navas (Universidad Complutense de Madrid), participaron Rafael García (Aenor), María Paramés (Bankinter) e Inés Juste (Grupo Juste). Todos ellos realizaron unas brillantes exposiciones de cómo sus empresas y, en general, el mundo empresarial, había adaptado sus procesos de dirección (estrategia empresarial, toma de decisiones, respuesta al entorno, ...) ante la situación derivada del Covid-19. Ambas sesiones fueron muy interesantes y complementarias en sus contenidos y perspectivas.

De sus tres intervenciones y del posterior debate con los asistentes se pueden destacar las siguientes ideas principales como determinantes de la respuesta estratégica de las empresas ante el momento de crisis e incertidumbre derivado del Covid-19: importancia de un propósito claro y definido; relevancia de la actitud de la alta dirección; liderazgo cercano del CEO y del consejo de administración de la empresa; respuesta rápida; gestión proactiva, ágil y eficiente; toma de decisiones conjunta y supervisión de la implantación; coordinación de todas las áreas de la empresa para reducir contagios entre los empleados y extremar la comunicación interna y externa para generar confianza; importancia de vincular incentivos con objetivos; incremento del compromiso sostenible de los empleados; pactos laborales para el mantenimiento del máximo empleo posible para dar salidas a las distintas situaciones generadas en los últimos dos años; flexibilidad y dinamismo para vencer al Covid-19; trabajo intenso para garantizar la salud de los empleados; formación para trabajar seguros desde casa y con herramientas digitales para mejorar la productividad; preocupación por la motivación de los empleados; servicio a los clientes impecable y cuidadoso; organizaciones más digitales y resilientes, aunque con mayores costes, y optimización de la cadena de suministro durante la pandemia.



Inicio ↑

ANÁLISIS. EFECTOS DE LAS CRISIS ECONÓMICAS GLOBALES SOBRE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL: PUBLICACIÓN EN REVISTAS DE REFERENCIA

José Ángel Zúñiga



Crisis económicas globales y estrategia empresarial

A lo largo de su existencia, las empresas tienen que hacer frente a toda una serie de sucesos inesperados de consecuencias imprevisibles. Algunos de estos eventos tienen su origen en el seno de la propia empresa, mientras que otros emanan del entorno que rodea a la empresa como es, por ejemplo, una crisis económica global. Precisamente, en los últimos quince años se han producido dos de las peores crisis económicas conocidas desde la Gran Depresión de 1929. Por un lado, la crisis económico-financiera de 2007-2009 que, como la Gran Depresión, se inició en Estados Unidos y afectó a la mayoría de los países del mundo, si bien, a diferencia de la Gran Depresión, su duración en el tiempo fue menos prolongada (1). Por otro lado, la crisis causada por la pandemia de la Covid-19, que se inició en el primer cuatrimestre de 2020 y ha tenido igualmente graves repercusiones en las economías de todo el mundo.

Las empresas de todos los tamaños y de prácticamente todos los sectores de la mayoría de los países del mundo se han visto seriamente afectadas por ambas crisis de una u otra forma. Aunque sus orígenes son muy diferentes, ambas comparten algunos rasgos en común: las dos han provocado una disminución repentina y drástica de las ventas de los productos de las empresas y han limitado de manera muy significativa su acceso a ciertos recursos externos (principalmente, recursos de índole financiera). Así pues, no sorprende que estas dos crisis globales hayan tenido efectos profundamente disruptivos sobre el desempeño de las empresas, ya que tanto sus estrategias como las dotaciones de recursos sobre las que se sustentan pueden volverse inadecuadas dadas las nuevas condiciones ambientales.

A pesar de la gravedad de ambas crisis, se conoce todavía muy poco sobre su impacto en la toma de decisiones empresariales en general y, en particular, sobre cómo las empresas llevan a cabo el ajuste en sus estrategias a tales circunstancias extremas. En este sentido, ante una crisis de magnitud global se espera que el comportamiento estratégico, los recursos y el desempeño de las empresas sufran cambios sustanciales (Flammer e Ioannou, 2021). Las crisis económicas normalmente comprenden un período de tiempo más o menos prolongado sujeto a cambios inciertos y desfavorables en

el entorno, a los que la dirección de las empresas tiene que hacer frente en un contexto caracterizado por una incertidumbre muy elevada. Obligan a la dirección a tener que tomar decisiones estratégicas rápidamente para de este modo adaptarse a las nuevas condiciones del entorno (Pearson y Clair, 1998; Vaaler y McNamara, 2004; García-Carbonell et al., 2021). Representan una seria amenaza sobre el desempeño y, en última instancia, la propia supervivencia de las empresas, reduciendo en la mayoría de los casos el margen de error en las decisiones estratégicas adoptadas y obligando a la dirección a reconsiderar sus prioridades estratégicas a partir de sus dotaciones actuales de recursos (García-Sánchez, Mesquita, y Vassolo, 2014; Fan, Rao-Nicholson, y Su, 2020; Hudson y Morgan, 2021).

Según un informe de McKinsey (2009), a raíz de la crisis de 2007-2009 un 96% de los directivos estadounidenses encuestados afirmaron haber realizado cambios significativos en sus decisiones estratégicas. Paradójicamente, en numerosas ocasiones algunas de estas decisiones resultan contraproducentes, ya que pueden amplificar el impacto negativo de las condiciones macroeconómicas (Dekimpe y Deleersnyder, 2018; Wenzel, Stanske, y Lieberman, 2020). Entre las respuestas estratégicas más frecuentes utilizadas por la dirección para encarar una situación de crisis se encuentran las cuatro siguientes (Wenzel et al., 2020): 1) acciones encaminadas a reducir el alcance de las actividades de la empresa; 2) acciones que pretenden preservar las actividades realizadas por la

empresa; 3) la innovación o renovación estratégica; y 4) la salida o abandono del negocio.

En todo caso, la crisis económico-financiera de 2007-2009 y, más recientemente, la causada por la Covid-19 han generado un cierto interés por comprender cómo pueden afectar este tipo de cambios drásticos en el entorno sobre los distintos aspectos de la estrategia y, por ende, sobre sus resultados. En su trabajo teórico, a raíz de la crisis de la Covid-19, Wenzel et al. (2020) reclaman la necesidad de realizar más estudios empíricos que permitan desentrañar los distintos aspectos que rodean a la estrategia en tiempos de crisis.

Por tanto, siendo conscientes de la gran importancia que tiene conocer mejor cuál es el potencial impacto de una crisis económica global sobre la estrategia y los resultados empresariales, y dando por supuesto que la estrategia es dinámica y que requiere de un análisis longitudinal (Porter, 1991), una pregunta que surge es la siguiente: **¿Hasta qué punto los investigadores se han mostrado realmente interesados en analizar de manera pormenorizada el potencial impacto de un suceso externo tan relevante, como puede ser una crisis económica global, sobre los distintos aspectos concernientes a la estrategia empresarial y su desempeño?** A continuación, se realiza un análisis preliminar sobre este asunto que esperamos sirva para la reflexión y el debate y, en última instancia, como una oportunidad para nuevas investigaciones.

Publicaciones de artículos sobre los efectos de las crisis económicas globales en la estrategia en revistas de referencia

Para responder a la pregunta planteada se ha llevado a cabo una revisión de los artículos publicados en dos revistas consideradas de referencia en el ámbito de la estrategia empresarial como son Strategic Management Journal y Long Range Planning.

Strategic Management Journal (en adelante SMJ) es una revista de la Strategic Management Society, una asociación que aúna el mundo de la práctica empresarial con el académico y que cuenta con más de 3.000 socios de alrededor de 80 países. La asociación se centra, entre otras cuestiones, en el desarrollo y difusión de conocimientos sobre distintos temas relacionados con el proceso de dirección estratégica de la empresa. La revista empezó a publicarse en 1980. Ocupa las primeras posiciones en los distintos rankings en los que está indexada y es una de las revistas más prestigiosas en el ámbito de la dirección de empresas.

Long Range Planning (en adelante LRP) se ha convertido también en una revista líder y de referencia en el ámbito de la dirección estratégica de la empresa. Tal y como se recoge en la web de la revista, los tópicos de investigación publicados incluyen, entre otros, temas sobre “estrategia y gobierno corporativo, estrategia empresarial y nuevos modelos de negocio, dimensiones internacionales de la estrategia, estrategias para mercados emergentes, emprendimiento, innovación, estructura y diseño organizativo, responsabilidad social

corporativa, gestión de la tecnología, métodos para la investigación de estrategias y procesos de negocio”. Se publica desde 1968 y ocupa también las primeras posiciones en los distintos rankings en los que está indexada.

La tabla 1 recoge información sobre el proceso de búsqueda realizado para identificar los artículos de investigación publicados en ambas revistas en los que se trata de manera explícita la crisis económico-financiera de 2007-2009 y la asociada a la Covid-19. Para la búsqueda de los artículos se utilizaron las plataformas de las propias revistas. Se emplearon las siguientes palabras clave: “economic crisis”, “financial crisis” y “covid” de manera separada. La búsqueda no se limitó al título, abstract o palabras clave si no que se extendió a todo el artículo. El período analizado es el comprendido entre los años 2009 (algo más de un año posterior al inicio de la crisis) y 2022 (último número publicado en 2022 y artículos publicados online).

Como se muestra en la tabla 1, el número de artículos empíricos que muestran un interés explícito por analizar el potencial impacto que las crisis económicas globales han podido tener sobre diferentes aspectos relacionados con la estrategia empresarial y su desempeño son 25 en SMJ (de los cuales 24 artículos tratan los efectos de la crisis de 2007-2009 y 1 artículo los de la Covid-19) y 37 en LRP (todos ellos referidos a la crisis de 2007-2009).

Tabla 1: Artículos sobre la crisis económico financiera de 2007-2009 y la Covid-19 en SMJ y LRP entre 2009 y 2022.

Etapas	SMJ	LRP
Tras introducción de palabras clave	106 ¹	100 ¹
Número de artículos duplicados	8	12
Después de eliminar duplicados	98	88
Después de leer el artículo completo	25 ²	37 ²

1 Esta cantidad, en la que se incluyen tanto artículos teóricos como empíricos, se obtiene tras eliminar los “resultados” que no pueden ser considerados como artículos y que, de hecho, no aparecen como tales en las propias plataformas de ambas revistas. El número inicial de “resultados” totales obtenidos en SMJ ascendió a 107 y en LRP a 136. Fecha de la búsqueda: 28/04/2022.

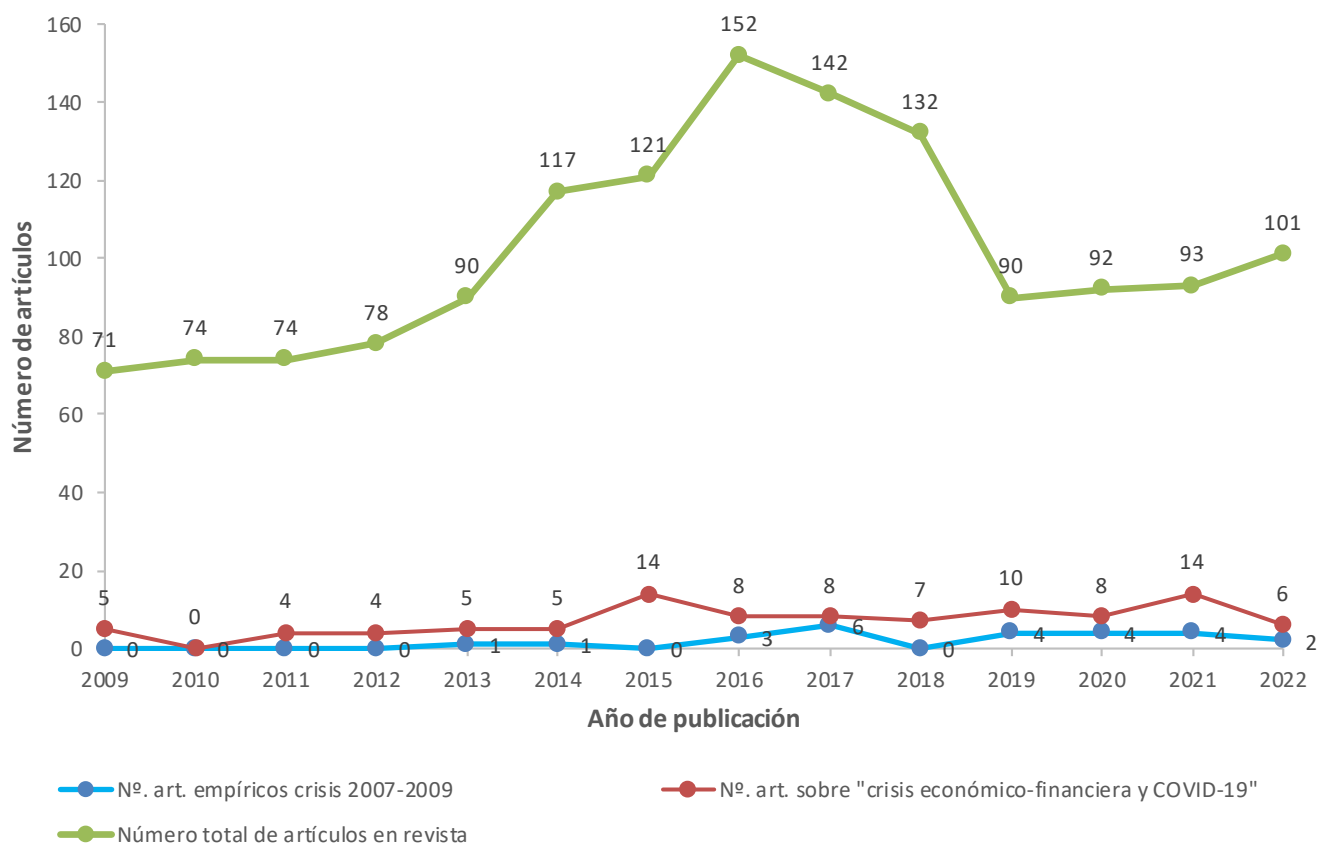
2 Exclusivamente artículos empíricos.

Fuente: Elaboración propia.

Para realizar una evaluación más precisa, en las figuras 1 y 2 se muestra la siguiente información para cada revista: el número total de artículos publicados por año durante el período de análisis (2009-2022), el número de artículos por año en los que se hace algún tipo de alusión a ambas crisis y, por último, el número de artículos por año que tienen un interés más explícito en examinar a nivel empírico el impacto que cualesquiera de las dos crisis consideradas pueden ejercer sobre el tópico de la estrategia objeto de análisis.

Como se aprecia en la figura 1, en SMJ el número total de artículos publicados crece muy significativamente entre 2009 y 2016 (más del doble) y a partir de este año desciende casi un 40% hasta 2021. Entre 2009 y 2022 se han publicado 1.427 artículos. En 2013 se publica el primer artículo empírico que muestra un claro interés por examinar el potencial impacto de la crisis de 2007-2009 (Foss, Lyngsie, y Zahra, 2013). Pero no es hasta 2015 cuando

la revista empieza a publicar un mayor número de artículos en los que se hace alguna mención a dicha crisis o se muestra un mayor interés por examinar de un modo explícito sus efectos a nivel empírico. En el año 2022 publica el primer artículo empírico en el que se tienen en cuenta los efectos de la Covid-19 (Benton, Cobb, y Werner, 2022). En todo caso, es importante subrayar que apenas el 2% de todos los artículos publicados en SMJ hasta la fecha han mostrado un interés por analizar empíricamente los efectos, en su amplia mayoría, de la crisis de 2007-2009 (2). Sin embargo, este porcentaje es del 7% aproximadamente si se tiene en cuenta que en el artículo se hace alguna alusión a alguna de las crisis (mayoritariamente también a la de 2007-2009). En este caso, la referencia a la crisis en la mayoría de los artículos figura en la “Introducción” para motivar o justificar el estudio en cuestión y/o en la “Discusión” y/o “Conclusiones” (más concretamente en los apartados de “Limitaciones” o “Futuras líneas de investigación”).

Figura 1: Artículos en SMJ sobre las crisis económicas globales entre 2009 y 2022.

Nota: En el año 2022 se han incluido los artículos que, a fecha 29/04/2022, aparecen publicados online y que, por tanto, están pendientes de asignarles volumen y número en la revista.

Fuente: Elaboración propia.

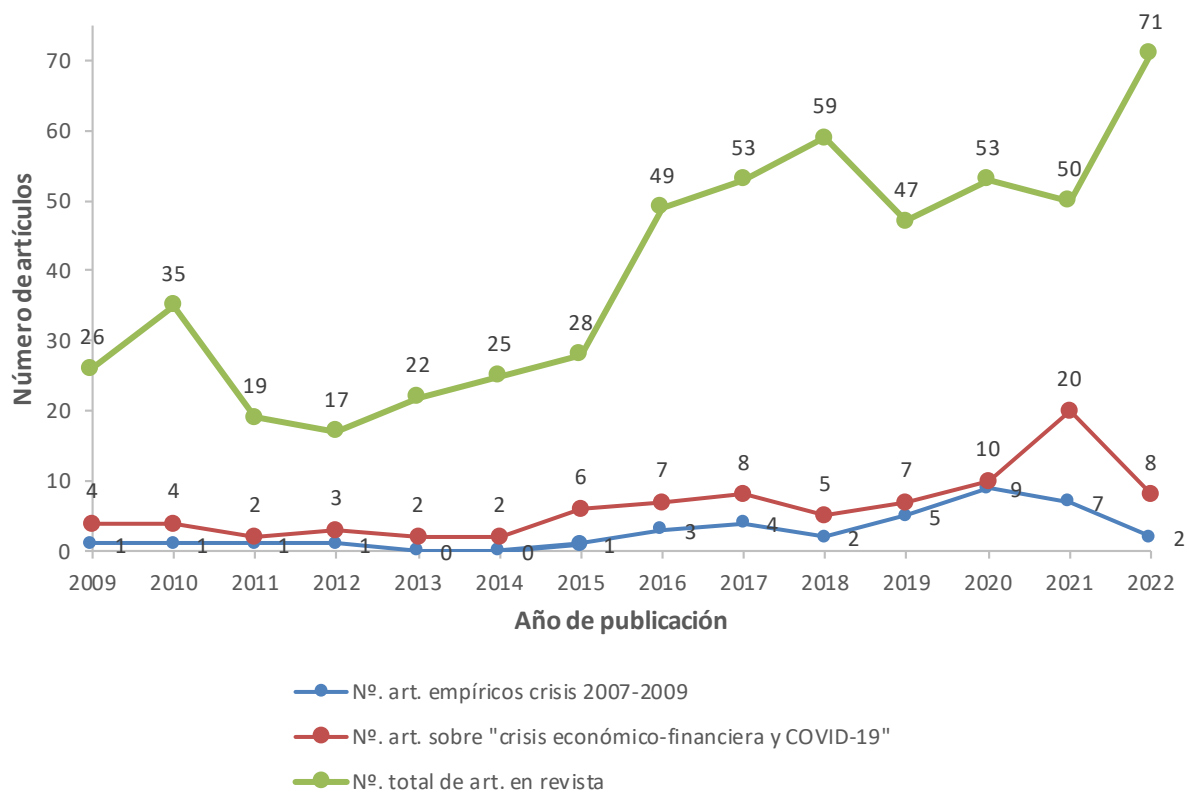
Por su parte, como se recoge en la figura 2, en LRP la evolución del número total de artículos publicados muestra una tendencia parecida a SMJ. Así, por ejemplo, entre 2009 y 2017 el número de artículos se duplica y a partir de este momento desciende ligeramente. Entre 2009 y 2022 se han publicado un total de 554 artículos (lo que representa poco más de una tercera parte de los publicados en SMJ). A diferencia de SMJ, en esta revista se publican antes artículos con un claro interés por examinar los efectos de la crisis de 2007-2009, aunque el número

de artículos es reducido, y en su mayoría (3 de 4 entre 2009-2012) se corresponde con estudios de casos. Como en SMJ, no es hasta 2015 cuando LRP empieza a publicar un mayor número de artículos sobre la crisis de 2007-2009 de manera más continuada. En esta revista no se ha encontrado ningún artículo empírico publicado sobre los efectos de la crisis de la Covid-19. Los artículos empíricos publicados sobre la crisis de 2007-2009 representan prácticamente el 7% del total de los publicados en la revista (más del triple que en SMJ) y los que hacen alusión a alguna de las crisis se eleva hasta casi el

16%. Como en SMJ, estas menciones se hacen en la “Introducción” y/o en la “Discusión” y/o “Conclusiones”. Por otro lado, es importante señalar que mientras en SMJ la práctica totalidad de los estudios

publicados son de carácter cuantitativo, en LRP casi el 30% de los artículos empíricos utilizan la metodología de tipo cualitativo (estudios de uno o varios casos).

Figura 2: Artículos en LRP sobre las crisis económicas globales entre 2009 y 2022.



Nota: En el año 2022 se han incluido los artículos que, a fecha 29/04/2022, aparecen publicados online y que, por consiguiente, están pendientes de asignarles un volumen y número en la revista.

Fuente: Elaboración propia.

A la vista de estos datos, podría concluirse que el interés por analizar el posible impacto de las dos últimas grandes crisis económicas globales sobre los distintos tópicos de estudio alrededor de la estrategia no han sido objeto de una atención preferente en dos de las revistas de referencia dentro de este campo de estudio. Este hecho contrasta, por ejemplo, con lo que ha sucedido en otros ámbitos de investigación como, por ejemplo, el área de las ‘finanzas’ o

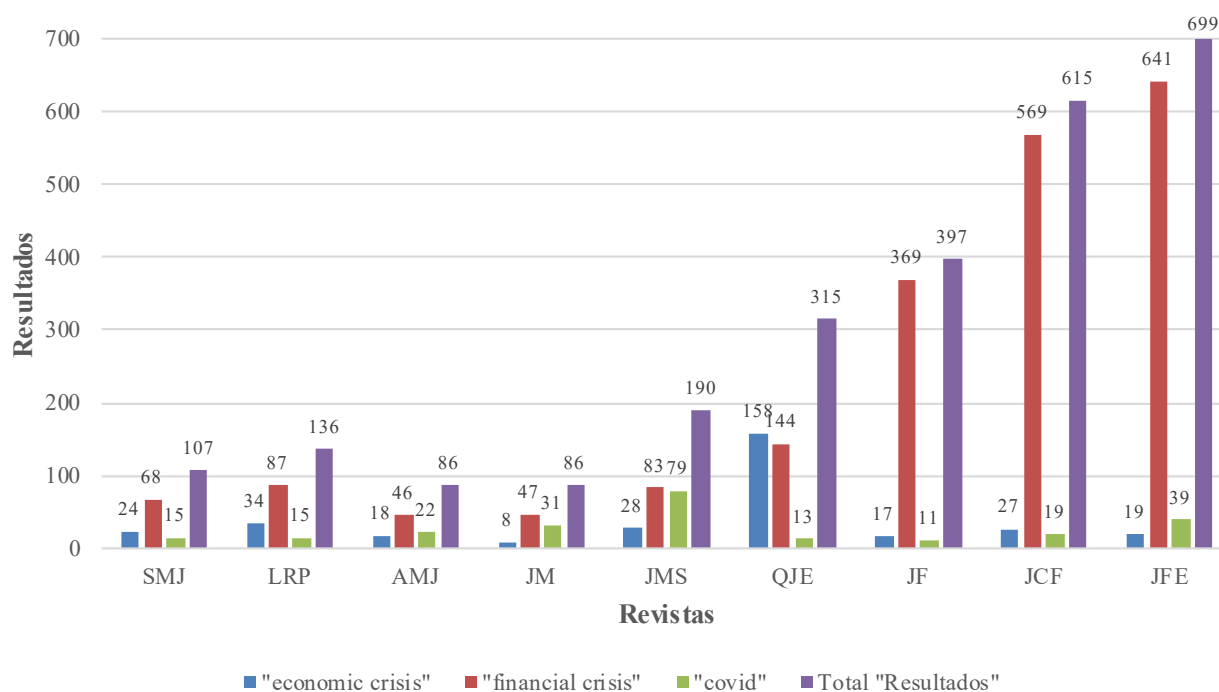
la ‘economía’. A título orientativo, en la figura 3 se muestra información comparativa sobre los resultados obtenidos (“Results”) cuando en los criterios de búsqueda se utilizan las palabras clave “economic crisis”, “financial crisis” y “covid” en las plataformas de SMJ y LRP y en las de otras revistas consideradas como referentes en el ámbito del ‘management’, como Academy of Management Journal (en adelante AMJ), Journal of Management (en adelante JM) o Journal of Management Studies (en adelante

JMS) o del ámbito de la economía y las finanzas, como Quarterly Journal of Economics (en adelante QJE), Journal of Finance (en adelante JF), Journal of Financial Economics (en adelante JFE) y Journal of Corporate Finance (en adelante JCF).

Como puede observarse en la figura 3, el estudio de la crisis económico-financiera de 2007-2009 ha sido objeto de mayor atención en el ámbito de economía y finanzas que en el de dirección de empresas.

Por ejemplo, en revistas como JCF o JFE alrededor del 34% de sus artículos tratan este tema de una u otra forma, y en JF ese porcentaje se eleva hasta aproximadamente el 40%. Entre las revistas en el área del management, JMS es la que parece que ha prestado una mayor atención tanto a la crisis de 2007-2009 como a la de la Covid-19. En el caso de AMJ y JM la atención dedicada en términos de números de artículos publicados, a primera vista, parece bastante similar a lo que sucede en SMJ y LRP.

Figura 3: “Resultados” sobre las crisis de 2007-2009 y la Covid-19 en revistas de referencia entre 2009 y 2022.



Fuente: Elaboración propia.

Reflexiones finales

En la investigación especializada en el ámbito de la dirección de empresas existe un consenso prácticamente unánime en reconocer las importantes repercusiones que sobre la estrategia, los resultados y, en última instancia, la supervivencia empresarial tiene un acontecimiento externo

de la magnitud de una crisis económico-financiera global. Sin embargo, llama poderosamente la atención que a pesar de las recomendaciones hechas en multitud de trabajos por profundizar en un mejor conocimiento de los efectos que este tipo de crisis puede tener sobre los distintos aspectos relativos a la estrategia, la

investigación siga realizándose en la mayoría de los artículos empíricos utilizando períodos temporales caracterizados por una cierta estabilidad económica. Es altamente probable que una de las razones principales que justifique esta circunstancia se deba a limitaciones relacionadas con la disponibilidad de datos o fuentes de información apropiadas para examinar los diferentes tópicos de interés por parte de los investigadores que trabajan en este ámbito. No obstante, en la medida en que este tipo de acontecimientos tan extraordinarios parece que cada vez pueden producirse con una mayor frecuencia, resulta aconsejable prestarles una mayor atención.

Actualmente, aparte de recurrir a los estudios de casos, los investigadores en el ámbito de la dirección de empresas, en general, y de la estrategia, en particular, pueden hacer uso de un gran número de bases de datos con información longitudinal que comprenden tanto años de estabilidad o bonanza como de crisis económica. Asimismo, disponen de herramientas metodológicas cada vez más sofisticadas que pueden permitir conseguir una imagen más completa y, por tanto, más precisa de la naturaleza dinámica de la estrategia empresarial. Puede suceder que muchas de las decisiones estratégicas tomadas por la dirección tengan éxito en un período de bonanza económica, pero dejen de tenerlo en un entorno de drásticas reducciones de las ventas y severas dificultades de acceso a determinados tipos de recursos. Por consiguiente, resulta obvio que mediante la

realización de este tipo de análisis dinámicos que tengan en cuenta tales circunstancias ambientales divergentes se logrará una mejor comprensión de los distintos tópicos objeto de estudio alrededor de la estrategia, al tiempo que permitirán extraer conclusiones que puedan resultar de una mayor utilidad, también, a nivel de la práctica empresarial. En última instancia, pensamos que todo ello debería redundar en la obtención de un mejor conocimiento de por qué unas empresas tienen éxito mientras otras fracasan; con lo que se lograría dar una respuesta más satisfactoria a una de las cuestiones que ocupa un lugar central en el ámbito de la estrategia (Kay, 1993; Porter, 1991).

Notas finales

- (1) Ben Bernanke, exdirector de la Reserva Federal de Estados Unidos, se refirió a esta crisis como “la peor crisis financiera de la historia mundial, incluida la Gran Depresión” (Wall Street Journal, 2014).
- (2) El escaso margen de tiempo transcurrido desde la crisis del Covid-19 obliga a ser cautos a la hora de valorar la escasez de estudios asociados a dicha crisis. Resulta lógico pensar que seguramente hay investigaciones en curso que todavía no han sido publicadas, o que se encuentran en estados iniciales, y otras que, probablemente, se llevarán a cabo en años venideros.

Bibliografía

- Benton, R. A., Cobb, J. A., & Werner, T. (2022). Firm partisan positioning, polarization, and risk communication: Examining voluntary disclosures on Covid-19. *Strategic Management Journal*, 43 (4), 697-723.
- Dekimpe, M. G., & Deleersnyder, B. (2018). Business cycle research in marketing: a review and research agenda. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 46 (1), 31-58.
- Fan, D., Rao-Nicholson, R., & Su, Y. (2020). When tough get going: Performance of R&D in the adverse economic conditions. *Long Range Planning*, 53 (3), 101867.
- Flammer, C., & Ioannou, I. (2021). Strategic management during the financial crisis: How firms adjust their strategic investments in response to credit market disruptions. *Strategic Management Journal*, 42 (7), 1275-1298.
- Foss, N. J., Lyngsie, J., & Zahra, S. A. (2013). The role of external knowledge sources and organizational design in the process of opportunity exploitation. *Strategic Management Journal*, 34 (12), 1453-1471.
- García-Carbonell, N., Martín-Alcázar, F., Sánchez-Gardey, G. (2021). Facing crisis periods: a proposal for an integrative model of environmental scanning and strategic issue diagnosis. *Review of Managerial Science*, 15 (8), 2351-2376.
- García-Sánchez, J., Mesquita, L. F., & Vassolo, R. S. (2014). What doesn't kill you makes you stronger: The evolution of competition and entry-order advantages in economically turbulent contexts. *Strategic Management Journal*, 35 (13), 1972-1992.
- Hudson, K., & Morgan, R. E. (2021). The wisdom and madness of crowds: How information networks and board cognition help or hinder firm performance across the business cycle. *Long Range Planning*, 102180.
- Kay, J. (1993). *Foundations of Corporate Success*. Oxford: Oxford University Press.
- McKinsey (2009). The crisis: A new era in management. *The McKinsey Quarterly*, Q1: 1-156.
- Pearson, C. M., Clair, J. A. (1998). Reframing crisis management. *Academy of Management Review*, 23 (1), 59-76.
- Porter, M. E. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12 (S2), 95-117.
- Vaaler, P. M., & McNamara, G. (2004). Crisis and competition in expert organizational decision making: Credit-rating agencies and their response to turbulence in emerging economies. *Organization Science*, 15 (6), 687-703.
- Wall Street Journal (2014). Bernanke: 2008 meltdown was worse than Great Depression. 26 agosto 2014.
- Wenzel, M., Stanske, S., & Lieberman, M. B. (2020). Strategic responses to crisis. *Strategic Management Journal* (Virtual Special Issue), 41, V7-V18.

INFORMACIÓN DE LOS SOCIOS

TESIS DOCTORALES

Título: Internationalization of the companies working under the sharing economy model: determinant factors, methods and strategies.

Doctoranda: Cristina Pérez Pérez (Universidad Rey Juan Carlos).

Directoras: Diana Benito Osorio y Susana María García Moreno (Universidad Rey Juan Carlos).

Mención Doctorado Internacional.

Resumen: A raíz de un conjunto de circunstancias coexistentes, como la crisis económica del 2008, la generalización de internet, o popularización de darle prioridad al acceso de los bienes frente a la propiedad de los mismos, la economía colaborativa aumentó de manera drástica su popularidad y presencia a lo largo de países e industrias. Basándose en plataformas digitales, este modelo permite que usuarios, que no se conocen entre ellos, compartan la capacidad ociosa de los recursos, fomentando así un uso más racional y sostenible de los mismos. Esta aportación a la sostenibilidad ha sido la que ha llevado a algunos autores a proponer este sistema como el camino hacia la sostenibilidad y a postularlo como un gran contribuyente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Es por esto por lo que esta tesis doctoral se centra en analizar la contribución que la economía colaborativa, en base a sus características, puede hacer a la consecución de dichos objetivos, dando pie a comparar dichas aportaciones con las realizadas por las empresas tradicionales. Igualmente, esta tesis analiza la rápida internacionalización de las plataformas desde dos perspectivas distintas: el análisis de las fusiones y las adquisiciones acontecidas en dicho sector y el análisis de la aplicabilidad de las teorías de internacionalización existentes sobre el modelo colaborativo. De esta manera, no solo se profundiza en el entendimiento de estos procesos y su rápida expansión, sino que también se abre la puerta a futuras líneas de investigación relacionadas con el tema.

Título: Transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas empresas: una aproximación del entorno institucional y sus niveles.

Doctoranda: Brenda Liz Silupú Garcés (Universidad Complutense de Madrid).

Directoras: M^a Ángeles Montoro Sánchez (Universidad Complutense) y M^a Belén Usero Sánchez (Universidad Carlos III).

Mención Doctorado Internacional.

Resumen: El objetivo de esta tesis doctoral es profundizar en el conocimiento de cómo el entorno institucional afecta la decisión del micro y pequeño empresario para operar en la formalidad. Se explora en qué medida los diferentes niveles que componen el entorno

institucional (macro, micro y meso) pueden facilitar la transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas empresas en países emergentes. Un avance de esta tesis doctoral es explorar algunas relaciones que existen entre los diferentes niveles del entorno institucional y, por ello, se presentan tres objetivos específicos de investigación. En primer lugar, se pretende conocer, para empresas que han iniciado el proceso de formalización, de qué manera el macroentorno, la percepción de los emprendedores sobre los trámites de formalización, y el microentorno que considera las condiciones de la industria son relevantes para determinar el nivel de formalidad. El segundo objetivo analiza el efecto contagio que tienen la informalidad y la corrupción (macroentorno) entre empresas que se encuentran ubicadas en regiones cercanas (contexto regional -mesoentorno). Finalmente, para el tercer objetivo se estudian los factores que limitan el potencial de crecimiento de las mujeres empresarias y los motivos para que estas empresas permanezcan en la informalidad teniendo en cuenta su tamaño (microentorno) y su contexto local (mesoentorno).

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

Accesit en el V Concurso “Tesis en 3 Minutos” organizado por las Escuelas de Doctorado de la Universidad de Alcalá, Universidad Complutense de Madrid, Universidad Autónoma de Madrid y Universidad Rey Juan Carlos (sesión 26 noviembre 2021):

Tesis Doctoral de Cristina Pérez Pérez (Internationalization of the companies working under the sharing economy model: determinant factors, methods and strategies).

Best Paper on 56º Congreso Internacional CLADEA 2021:

Silipú Garcés, B.L.: Diferencias de género en empresas informales sin local fijo.

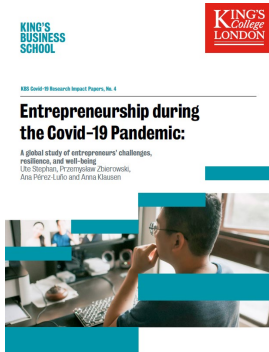
ESTANCIAS DE INVESTIGACIÓN

Irene Martínez López (Universidad de Oviedo). Estancia de investigación de marzo a junio de 2022 en el Agricultural Economics Research Institute (Atenas) con Constantine Iliopoulos (Director del instituto y experto en economía de organizaciones agrarias y emprendimiento colectivo).

Inicio ↑

PUBLICACIONES DE LOS SOCIOS

LIBRO (INFORME)



Stephan, U.; Zbierowski, P.; Pérez-Luño, A.; Klausen, A.; Alba Cabañas, M.; Barki, E.; Benzari, A.; Bernhard-Oettel, C.; Boekhorst, J.; Dash, A.; Efendic, A.; Eib, C.; Hanard, P.J.; Holienka, M.; Iakovleva, T.; Kawakatsu, S.; Khalid, S.; Kovacicová, Z.; Leatherbee, M.; Li, J.; Parker, S.; Qu, J.; Rosati, F.; Sahasranamam, S.; Salusse, M.A.Y.; Sekiguchi, T.; Thomas, N.; Torres, O.; Tran, M.H.; Wach, D.; Ward, M.K.; Wiklund, J.; Williamson, A.J.; Zahid, M. (2021). *Entrepreneurship during the Covid-19 Pandemic: A global study of entrepreneurs' challenges, resilience, and well-being*. King's Business School Impact Papers.

Resumen: Small and medium-sized enterprises (SMEs including the self-employed) account for 90% of businesses globally and provide 70% of employment worldwide. These businesses, typically entrepreneur led, are threatened by the Covid-19 pandemic, meaning that millions of jobs are at risk. This report presents insights from a global study conducted during the pandemic in 2020. We surveyed over 5,000 entrepreneurs in 23 countries that represent 3/4 of the world's economic output. Most entrepreneurs faced significant challenges threatening the survival of their businesses. We also see resilience in how entrepreneurs navigated the crisis through being agile, adaptive, and exploring new opportunities, utilizing government support, giving back to society, and even harbouring growth ambitions beyond the pandemic. Entrepreneurs' mental well-being dropped by 12% in the pandemic presenting another threat to their businesses. We chart stressors and well-being resources including social support and self-care strategies that entrepreneurs engaged to stay productive. We close the report (1) by reflecting on five trends for the post-Covid economy and formulate actionable policy recommendations of how entrepreneurs and SMEs can be supported in light of these trends (digitalisation; 'local' focus, inclusive business models, developing personal and business resilience), and (2) offer five practical steps for entrepreneurs to protect their well-being.

ARTÍCULOS

Bonilla-Priego, M.J.; Nájera-Sánchez, J.J.; Font, X. (2022). Beyond ethics: The transformational power of overlapping motivations in implementing strategic sustainability actions. *Business Strategy and the Environment*, 31 (3), 685-697. <https://doi.org/10.1002/bse.2912>.

Resumen: We develop a methodology to identify patterns between sustainability motivations, actions and engagement. We apply it to analyze 151 actions undertaken by tour-operators. We find three aspects that can be explained by the tour-operators' motivations to act sustainably, a connection between: the actions taken in the context of the organization's business model, the intensity of the approach, and the evolution of the response. These patterns demonstrate how ethical motivations are common and a precondition to acting sustainably, but it is the combination of a high ethical commitment with clear strategic intent that increases the connectedness, and intensity, of sustainability actions.

Doucet, P.; Requejo, I.; Suárez-González, I. (2022). Preferential hiring of relatives and family SMEs' internationalisation. *European Journal of International Management*, In press. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2022.10044225>.

Resumen: The paper explores how family goals (economics and noneconomic) affect family firms' internationalisation. Using survey and archival data on a sample of 1201 Spanish family SMEs, we show that altruism-induced preferences - as captured by the adoption of the preferential hiring of relatives (PHR) as a primary goal - significantly reduces foreign sales intensity and limits family business operations to their local regions. Our findings extend previous research on the internationalisation of family firms by highlighting the potentially adverse consequences of prioritising noneconomic goals and how the firm's environment may interact with such goals to accentuate or impede SMEs' internationalisation.

Eduardsen, J.; Marinova, S.T.; González-Loureiro, M.; Vlačić, B. (2022). Business group affiliation and SMEs' international sales intensity and diversification: A multi-country study. *International Business Review*, In press. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.101989>.

Resumen: This study examines the impact of business group (BG) affiliation on international sales intensity and diversification in small and medium-sized enterprises (SMEs) by using a multi-country sample of over 13,000 SMEs from 34 European countries. Drawing on the revised Uppsala internationalization model and network theory, this paper suggests that the effects of BG affiliation on international sales intensity and diversification depend on the geographical dispersion of the BG network ties, the size and the age of the firm, and the institutional support in the home country. Thus, we find that interfirm networks in the form of BGs are a double-edged sword that can have both favorable and unfavorable consequences for international sales, depending on the geographical dispersion of the BG's ties. In addition, the results reveal that BG affiliation is more beneficial for smaller SMEs and SMEs in countries with lower institutional support that are more dependent on the network resources embedded within BG networks.

Hervás-Oliver, J.L. (2021). Industry 4.0 in industrial districts: Regional innovation policy for the Toy Valley district in Spain. *Regional Studies*, 55 (10-11), 1775-1786. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343404.2021.1939861>.

Resumen: This study is focused on how Industry 4.0 is diffused within a Marshallian industrial district (MID) through collective action. It explains how MIDs adopt Industry 4.0 through collective initiatives for digitization, bypassing many barriers to change through the utilization of a collective project built upon a key feature of MIDs: cooperation. Results from interviews show a real living lab built upon a place-based bottom-up-oriented policy initiative co-designed by policymakers, collective actors and local firms, aimed at facilitating transition into Industry 4.0 in the Toy Valley district in the Valencia region of Spain. The results contribute to the emergent literature on district digitization

Hervas-Oliver, J.L.; Belso-Martínez, J.A.; Díez-Vial, I. (2021). Multinationals' recruiting in industrial districts. *Regional Studies*, 1-13. <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1967921>.

Resumen: This paper explains how multinationals source specific tacit and sticky technical knowledge in industrial districts through recruiting. Focusing on the location of the textile-dedicated company ZARA in a footwear-dedicated Marshallian industrial district, we study

its recruiting strategy using mixed methods. ZARA recruits district footwear expertise by seeking primarily local workers with strong relational ties and intensive tacit knowledge originating from the best footwear-dedicated local firms that master knowledge on operations and expertise on managing local networks of subcontractors. Good local firms involuntarily benefit newcomer multinationals. The net effect on the district is the result of the tension between poaching and embeddedness and anchoring effects

Hervás-Oliver, J.L.; Parrilli, M.D.; Rodríguez-Pose, A.; Sempere-Ripoll, F. (2021). The drivers of SME innovation in the regions of the EU. *Research Policy*, 50 (9), 104316. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733321001177>.

Resumen: European Union (EU) innovation policies have for long remained mostly research driven. The fundamental goal has been to achieve a rate of R&D investment of 3% of GDP. Small and medium-sized enterprise (SME) innovation, however, relies on a variety of internal sources –both R&D and non-R&D based– and external drivers, such as collaboration with other firms and research centres, and is profoundly influence by location and context. Given this multiplicity of innovation activities, this study argues that innovation policies fundamentally based on a place-blind increase of R&D investment may not deliver the best outcomes in regions where the capacity of SMEs is to benefit from R&D is limited. We posit that collaboration and regional specificities can play a greater role in determining SME innovation, beyond just R&D activities. Using data from the Regional Innovation Scoreboard (RIS), covering 220 regions across 22 European countries, we find that regions in Europe differ significantly in terms of SME innovation depending on their location. SMEs in more innovative regions benefit to a far greater extent from a combination of internal R&D, external collaboration of all sorts, and non-R&D inputs. SMEs in less innovative regions rely fundamentally on external sources and, particularly, on collaboration with other firms. Greater investment in public R&D does not always lead to improvements in regional SME innovation, regardless of context. Collaboration is a central innovation activity that can complement R&D, showing an even stronger effect on SME innovation than R&D. Hence, a more collaboration-based and place-sensitive policy is required to maximise SME innovation across the variety of European regional contexts.

Hervas-Oliver, J.L.; Parrilli, M.D.; Sempere-Ripoll, F. (2021). SME modes of innovation in European catching-up countries: The impact of STI and DUI drivers on technological innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, 173, 121167. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121167>.

Resumen: At the intersection of SME innovation and innovation systems, this study investigates the characteristics of SME innovation modes in catching-up European countries (Southern, and Central and Eastern European) and compare it with selected among the most advanced countries in Europe as a mean to show key differences. Distinguishing between STI (*Science, Technology and Innovation*) and DUI (*learning-by-Doing, Using and Interacting*) innovation drivers, and analyzing their impact on technological innovation we study 29,834 SMEs innovation in 15 countries. We argue that the most effective SME innovation modes in catching-up countries are peculiar vis-à-vis other types of countries (e.g. advanced economies). Results show how their economic, institutional and innovation context influence SME forms of knowledge and learning. In general, catching-up countries show effective DUI-type collaborations for process innovations, while showing more limited returns than advanced countries from the STI mode of innovation.

Hervas-Oliver, J.L.; Sempere-Ripoll, F.; Boronat-Moll, C. (2021). Technological innovation typologies and open innovation in SMEs: Beyond internal and external sources of knowledge. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120338. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120338>.

Resumen: SME inbound open innovation has primarily received attention for new product development, overlooking the fact that SMEs may also pursue process or, simultaneously, product and process innovation. We posit that different technological innovation typologies (product vs process) are related to distinct search strategies. Focusing on 3,867 innovative SMEs, results indicate that inbound open innovation is not only related to internal resources of innovation but also to the type of technological innovation chosen by firms. Our results disentangle a rather more complex and comprehensive view of SME inbound open innovation that prevents the fragmentation of results. It is not just about being more or less innovative, but about how SMEs innovate differently, developing distinct internal and external activities.

Martín-Hidalgo, F.A.; Pérez-Luño, A. (2022). Uncovering hidden human capital in uncertain times by exploring strategic resources in Spanish wineries. *International Journal of Wine Business Research*, 34 (1), 69-85. <https://doi.org/10.1108/IJWBR-01-2021-0002>.

Resumen: The purpose of this paper is to explore the continuous identification of tangible and intangible strategic resources needed to achieve competitive advantages in uncertain times in Spanish wineries, highlighting the critical value of human capital. By means of a case study of a Spanish Sherry winery theoretically based on the resource-based view (RBV) of the firm, the paper focuses on the influence of environmental uncertainty on firms' strategic resources and the need for in-depth knowledge. Direct participation and experience in the business have allowed access to data for longitudinal exploratory analysis. Human capital, especially managers' knowledge and experience, has been the key to the survival and success of the company analysed, throughout its history. The paper guides managers, especially in microenterprises and SMEs, on the inclusion among the firm's strategic resources of a part of their own human capital that is generally not considered. This paper contributes to the RBV and self-reflection theory by demonstrating the value of human capital in a small family business under extremely uncertain times.

Nájera-Sánchez, J.J.; Martínez-Cañas, R.; García-Haro, M.A.; Martínez-Ruiz, M.P. (2022). Exploring the knowledge structure of the relationship between value co-creation and customer satisfaction. *Management Decision*, In press. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2021-0930>.

Resumen: Given the growing importance of the relationship between customer value co-creation and customer satisfaction, it is essential to assess the implications of this connection from both a managerial and an academic perspective. The literature on this link has grown enormously in recent years. However, there lacks an integrative framework to improve its understanding. Based on the use of bibliometric techniques, the purpose of this article is threefold: firstly, to shed light on the relationship's knowledge structure by identifying the main clusters of topics; secondly, to propose an integrative conceptual framework and finally, to identify future avenues of research.

Nieto, M.J.; Rodríguez, A.; Hernández, V. (2022). International sourcing and the productivity of SMEs in transition countries: Formal and informal 'region effects' and the communist footprint. *Journal of Business Research*, 145, 347-359. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.02.069>.

Resumen: We study how SMEs in transition countries can boost productivity by sourcing inputs from regions with which they share formal institutional links (the European Union) or informal links (the former communist bloc). Additionally, we discuss how the length of the communist footprint may modify these productivity gains. Using a sample of SMEs located in Eastern Europe, we find a positive relation between firm productivity and inputs from regions with formal and informal institutional links. We also find that this positive relation is weaker for firms with longer communist footprints that source inputs from EU countries.

Pereira-Moliner, J.; Molina-Azorín, J.F.; Tarí, J.J.; López-Gamero, M.D.; Pertusa-Ortega, E. (2021). How do dynamic capabilities explain hotel performance? *International Journal of Hospitality Management*, 98, 103023. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2021.103023>.

Resumen: This research study explores the relationship between three dynamic capabilities and their impact on hotel performance. Specifically, we examine the relationship between human resource management (HRM), quality management (QM) and sustainability. In addition, we analyse how QM and sustainability explain hotel performance measured by occupancy rate, average daily rate (ADR) and revenues per available room (RevPAR). These capabilities can generate income, enabling hotels to adapt as quickly as possible to the changing environment. Findings show a significant relationship between HRM, QM and sustainability. The relationship between QM and hotel performance and between sustainability and hotel performance is fully mediated by the differentiation competitive advantage. Our results represent an advance in hotel theory and management because they integrate HRM, QM and sustainability, and show their ability to be a source of competitive advantage and profitability.

Pérez-Luño, A.; Díez Piñol, M.; Dolan, S.L. (2022). Exploring high vs. low burnout amongst public sector educators: Covid-19 antecedents and profiles. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19 (2), 780. <https://doi.org/10.3390/ijerph19020780>.

Resumen: The Covid-19 pandemic has had a prolonged impact on many people working in different sectors. This paper focuses on the psychological stress consequences of professionals working in the educational sector in Andalucía (Spain). Using a sample of 340 educators, this empirical paper identifies the antecedents and profiles of those that ended up with burnout vs. those that were able to develop resilience. Results from OLS regressions show that regardless of the origins of stress, the principal determinant of burnout is clearly a lack of support and a perception of an inability to control a situation. Furthermore, results also show that working sources have a higher impact on the configuration of high burnout, while family sources harm those who are more resilient (low burnout).

Puig, F. (2022). Guest editorial. The dark side of industrial clusters: human resources. *Competitiveness Review*, 32 (1), 1-7. <https://doi.org/10.1108/CR-01-2022-166>.

Resumen: The main objective of this Editorial is to introduce the Special Issue about Human Resources (HR) and Industrial Clusters (IC) and reflect on a better understanding of the microfoundations of HR in ICs. To do it, it presents the antecedents, purpose, and papers included in it. This editorial highlights the crucial role that HRs have in the IC's evolution and survival and offers fertile lines of future research on this topic. The contributions of this paper are relevant to stimulating the managers in their strategies and the development of government policies. It can also serve to think critically on how to affront challenges like the evolution to industry 4.0, sustainable development, the changes experimented in the global value chains, and the multi-localization of the local firms. As a result, it calls for the study of how the clustered firms' core employees perceive the deployed firms' policies relative to the acquisition, retention, and development; and how the public policies used to face the Covid crisis affect the evolution of the ICs, centripetally or centrifugally.

Puig, F.; Cantarero, S.; Verdone, F. (2022). Coronavirus versus the textile industry: cluster lessons for future challenges. *Fashion and Textiles*, 9 (1), 1-20. <https://doi.org/10.1186/s40691-021-00284-3>.

Resumen: This work aims to analyze the strategic response of the companies belonging to the Valencian Textile Cluster (VTC) (Spain) to the coronavirus crisis and the territorial factors that influenced it. We carried out a content analysis of the news in the main newspapers during February-July (2020). Our analysis revealed that, on average, VTC firms responded to the challenge more quickly and effectively than other Spanish textile firms. The most influential location-specific factors were the clustering developed, institutional support, and a deep-rooted tradition in producing technical-home textiles, although we also detected that social media collaborated in the process of transferring value information. The influence of all these factors was more intense in the epicenter of the cluster (Ontinyent). Consequently, our results highlight the cluster effect and offer lessons that can help manage unexpected future events more effectively.

Rodríguez, A.; Hernández, V.; Nieto, M.J. (2022). International and domestic external knowledge in the innovation performance of firms from transition economies: The role of institutions. *Technological Forecasting and Social Change*, 176, 121442. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121442>.

Resumen: In this study, we analyze how the acquisition of domestic and international external knowledge contributes to the innovation performance of firms in transition economies and how the institutional conditions of the home country may affect these relations. We test our hypotheses via the responses of 645 firms from 18 Central and Eastern European countries. Our findings show that both external knowledge sources—domestic and international—contribute positively to the number of new products in transition economies. Our results also indicate that a country's governance imperfections positively moderate the relations between both domestic and international external knowledge and the number of new products. Additionally, our findings highlight that the benefits of international external knowledge for product innovation are greater in contexts with weaker institutional conditions than in environments with stronger institutional conditions. In contrast, the

benefits of domestic external knowledge for product innovation do not vary substantially between scenarios with stronger institutional conditions and those with weaker ones. These findings lead us to conclude that the institutional conditions of transition economies moderate the relation between domestic and international external knowledge and innovation performance differently, with international external knowledge proving particularly valuable for product innovation when these conditions are weak.

Sacristán-Navarro, M.; Cabeza-García, L.; Basco, R.; Gómez-Ansón, S. (2022). It's all about culture! Institutional context and ownership concentration across Europe. *European Management Journal*, 40, 194-207. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2021.06.001>.

Resumen: It is widely recognised that the formal institutional context affects firm ownership concentration. However, the impact of the informal institutional context has received less research attention. Drawing from institutional theory, we tested our hypothesis that both the formal and informal (cultural) institutional contexts simultaneously influence firm ownership concentration. Based on a firm-level database of the largest 600 listed companies in 19 European countries for the period 2009–2015, we found that both formal and informal institutional contexts, considered independently from each other, affect the level of firm ownership concentration. However, when these institutional contexts are considered together, the significance of the formal institutional context's effect on ownership concentration disappears while the informal (cultural) institutional context remains significant. Specifically, our findings indicate that high power distance, collectivism, uncertainty avoidance, restraint, and short-term orientation favour firm ownership concentration. Overall, our findings demonstrate that the diversity in European cultures explains firms' different levels of ownership concentration across European firms, signalling that the European Union's efforts towards a common regulatory frame may not necessarily lead to a convergence of European firms' ownership structures and, consequently, of corporate governance practices.

Silupu, B.; Usero, B.; Montoro-Sánchez, A. (2022). The transition toward the business formality of the Peruvian MSEs: How does the perception of entrepreneurs and the sector influence? *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 35 (1), 100-114. <https://doi.org/10.1108/ARLA-05-2021-0106>.

Resumen: The objective of this research is to analyze how the perception of entrepreneurs about bureaucratic procedures and the sector determine the level of formality regarding an established company that has taken the first step to formality. The National Survey of Micro and Small Enterprises is used with a sample of 4,619 Peruvian micro and small enterprises with more than three years of operation within the manufacturing and services sector. The data are analyzed with the ordered logistic regression technique. The results show that the more favorable the perception of entrepreneurs about the ease of bureaucratic procedures, the higher the level of business formality; and companies in the manufacturing sector are less formal than those in the services sector. In addition, the perceptions of entrepreneurs positively moderate in the level of formality in the case of companies in the manufacturing sector. Levels of formality in established companies are analyzed, defined by the compliance degree with the requirements to be a formal company. The literature on business informality in emerging countries is expanded, particularly in Latin America, incorporating the analysis of the formalization process.

Vlačić, B.; Almeida Santos, I.G.; Silva, S.C.; González-Loureiro, M. (2022). Entrepreneurial cognition and internationalization speed: Towards a potential moderating effect of experiential and rational information processing. *International Entrepreneurship and Management Journal*, In press. <https://doi.org/10.1007/s11365-021-00767-1>.

Resumen: This study explores the influence that entrepreneurial cognition, in terms of the dichotomy in human information processing, has on the earliness of internationalization and post-entry speed. Entrepreneurial cognition is investigated through the lens of the dual-process theory, which posits that human information processing is formed of two systems, the experiential cognitive system (System 1) and the rational and analytical cognitive system (System 2). The speed of the entire internationalization process is analyzed in terms of earliness (how soon after inception a company enters its first international market) and post-entry speed (how fast it enters new markets after the first internationalization). Drawing on ten cases, we find that companies that internationalized earlier and faster were managed by entrepreneurs with higher levels of the experiential cognitive system. In contrast, companies that internationalized later and more gradually were managed by entrepreneurs with higher levels of the rational cognitive system. Thus, our study reveals that the speed of the entire process of internationalization is governed, at least partially, by the entrepreneur's cognition. On the basis of our findings, we introduce three propositions on the moderation that the entrepreneur's cognition exerts on the well-established relations between environmental signals and both earliness of internationalization and post-internationalization speed.

Inicio ↑

ANUNCIOS: CALL OF PAPERS

Número especial: “Digitalization and Servitization in International Entrepreneurship”.

Revista: Journal of International Entrepreneurship.

Editores invitados: Andreu Blesa, Alex Rialp, Josep Rialp y Maria Ripollés.

Plazo máximo envío de trabajos: 30 de noviembre, 2022.

La información de este número especial se puede consultar en:

<https://www.springer.com/journal/10843/updates/20279394>

Número especial: “Management and strategy: paths, challenges, and perspectives for the Ibero-American development”.

Revista: Academia Revista Latinoamericana de Administración.

Editores invitados: Ricardo Vinícius Dias Jordão, Jorge Luís Casas Novas, Remedios Hernández Linares, Eloisa Perez-de-Toledo.

Plazo máximo envío de trabajos: 15 de diciembre, 2022.

La información de este número especial se puede consultar en:

<https://www.emeraldgrouppublishing.com/calls-for-papers/management-and-strategy-paths-challenges-and-perspectives-ibero-american>

Número especial: “Leadership in Special Contexts”.

Revista: BRQ Business Research Quarterly.

Editores invitados: Franz Kellermanns, Miguel Pina e Cunha, María Concepción López-Fernández, Remedios Hernández-Linares.

Plazo máximo envío de trabajos: 31 de enero, 2023.

La información de este número especial se puede consultar en:

<https://journals.sagepub.com/page/brq/call-for-papers>

Inicio ↑

EQUIPO DIRECTIVO DE LA SECCIÓN



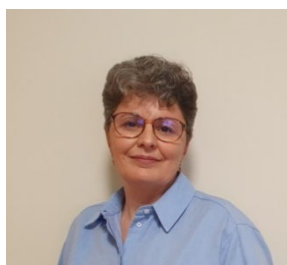
Presidente
Manuel González Díaz
(U. de Oviedo)



Vicepresidente
Juan Pablo Maicas
López
(U. de Zaragoza)



Investigación, docencia y relaciones institucionales
M. José Ruiz Ortega
(U. de Castilla la Mancha)



Editora del Boletín
M. Valle Santos Álvarez
(U. de Valladolid)



Secretaria
Laura Cabeza García
(U. de León)

Próximo Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial: Otoño 2022.