



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 20

PRIMAVERA 2019

EN ESTE NÚMERO

| | |
|--|----|
| Carta de la Presidenta..... | 1 |
| Información del XI Workshop de la Sección..... | 3 |
| Análisis | 5 |
| Información de los socios de la Sección..... | 13 |
| Publicaciones..... | 15 |
| Anuncios | 20 |
| Equipo directivo de la Sección | 22 |

CARTA DE LA PRESIDENTA María Ángeles Montoro Sánchez



Como ya es habitual en estas fechas, os hacemos llegar la edición de primavera del Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial. Tras diez años de funcionamiento de la Sección, éste constituye nuestro vigésimo Boletín.

Como es costumbre en los boletines de primavera, comenzamos con una descripción de las actividades desarrolladas en la XI edición del Workshop de la Sección, celebrado en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid. Como quizá recordaréis, este año se hizo conjuntamente con la Sección de Marketing. Tras la organización del congreso en junio de 2018, no podemos más que estar de nuevo muy

agradecidos a nuestros compañeros del Comité Organizador por asumir su desarrollo y felicitarles por todo el esfuerzo e ilusión con lo que lo pusieron en marcha, y lo productivo y agradable que fue estar el 24 y 25 de enero formándonos en nuevas metodologías de investigación y debatiendo sobre su aplicación en entornos digitales.

En el apartado de *Análisis*, los profesores Alejandro Escribá, Joaquín Aldás, María Iborra y Vicente Safón, de la Universidad de Valencia, nos ofrecen una interesante reflexión sobre “Grupos estratégicos en el sistema universitario español: identificación e implicaciones”.

El resto del Boletín está dedicado a la información remitida por los socios y a los anuncios sobre próximas actividades, que esperamos sean de vuestro interés.

Quiero también aprovechar esta carta para invitaros a la sesión pre-congresual que celebraremos en el marco del XXIX Congreso de ACEDE, de la que pronto os ofreceremos detalles. En ella, queremos, entre otras cosas, informaros sobre la participación de la Sección en la convocatoria de Acciones de Dinamización “Redes de investigación” del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, bajo el apartado “Redes temáticas”, con el objetivo de conseguir financiación que permita consolidar y potenciar las acciones y actividades científicas de la Sección en los próximos dos años; así como hacer balance de los diez años que ya han transcurrido de funcionamiento de la Sección y de los nuevos retos y necesidades a los que debe hacer frente.

Para abordar estas cuestiones y que la Sección sea una comunidad de referencia para todos, **necesitamos que asistas y que participes activamente.**

Como siempre, quiero agradecer la colaboración de quienes habéis participado en los diferentes apartados del Boletín y la valiosa labor de José Francisco Molina al frente del mismo. A la espera de poder saludaros en A Coruña en pocas semanas, recibid un cordial saludo.

INFORMACIÓN DEL XI WORKSHOP DE LA SECCIÓN

Los días 24 y 25 de enero de este año 2019 se celebró la XI edición del Workshop de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE. Este año se organizó conjuntamente con la Sección de Marketing. El Workshop se llevó a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid y contó con 52 asistentes de 13 universidades (12 universidades españolas y 1 portuguesa).

Este XI Workshop de la Sección estuvo orientado hacia la metodología en investigación y constó de dos sesiones formativas de especialización, en las que se abordaron dos técnicas -Latent Dirichlet Allocation (LDA) y Qualitative Comparative Analysis (QCA)-, y una mesa redonda sobre nuevas metodologías en entornos digitales.

A continuación, recogemos el programa que se llevó a cabo en este Workshop:

Jueves, 24 de enero

15:00 - 15:30 h. Entrega de Documentación

15:30 - 15:50 h. Bienvenida

Decano de la Facultad de CC. Económicas y Empresariales.

Director del Dpto. de Organización y Dirección de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados.

Presidente del Comité Organizador.

16:00 - 20:00 h. Taller: Utilización del método Latent Dirichlet Allocation (LDA) en el análisis de contenido

Moderador: Dra. Ana Isabel Rodríguez Escudero, C.U. en Comercialización e Investigación de Mercados (Universidad de Valladolid).

Ponente: Dr. Carlos G. Figuerola, Profesor del Dpto. de Informática y Automática (Universidad de Salamanca).

Contenido del Taller:

- Breve introducción teórica.
- Instalación del software y de las colecciones de datos.
- Operación general del programa y explicación de los principales parámetros.
- Obtención de topics y refinado de parámetros.
- Análisis e interpretación de los resultados.

Viernes, 25 de enero

9:00 - 13:00 h. Taller: Qualitative Comparative Analysis (QCA)

Moderador: Dr. Juan Pablo Maicas López, TU, Organización de Empresas (Universidad de Zaragoza).

9:00 - 12:00h. Qualitative Comparative Analysis (QCA) mediante el uso del software fsQCA.

Ponente: Dra. Jasmina Berbegal, Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (UIC Barcelona).

Contenido del Taller:

- Breve introducción teórica.
- Criterios para analizar la adecuación del caso.
- Calibración de variables.
- Encaje del modelo (consistencia y cobertura).
- Análisis de resultados.
- Gráficos XY de las configuraciones resultantes.

**12:00 - 13:00 h. Aplicaciones prácticas de fsQCA**

- Aplicación mixta de SEM y fsQCA a los modelos de innovación empresarial (Ponente: *Dra. Lucía Muñoz Pascual, Universidad de Salamanca*).
- Aplicación de fsQCA a la creación de una tipología de estrategias ambientales proactivas (Ponente: *Dr. Gregorio Martín de Castro, Universidad Complutense de Madrid*).
- El QCA aplicado a la investigación sobre la innovación y el capital social en los clusters (Ponente: *Dr. Luis Martínez Cháfer, Universidad Jaime I de Castellón*).

13:00 - 14:00 h. Mesa Redonda: “Nuevas metodologías de investigación en entornos digitales”

Moderador: Dr. Xavier Molina, Presidente de ACEDE y C.U. en Organización de Empresas (Universidad Jaime I de Castellón).

Participantes:

- Roald Schoenmakers. Consejero Delegado de Súmate Marketing Online.
- Fernando Díez O'Dogherty. Director de The Cocktail Analysis.

14:00 h. Clausura

Vicerrectora de Economía de la Universidad de Valladolid.

Presidenta de la Sección de Estrategia.

Presidente de la Sección de Marketing.

ANÁLISIS

“Grupos estratégicos en el sistema universitario español: identificación e implicaciones”

Alejandro Escribá-Esteve^{1,2}, Joaquín Aldás^{1,2}, María Iborra¹ y Vicente Safón¹

1. Universitat de València

2. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas

El rendimiento y la capacidad de generación de conocimiento de las universidades están siendo objeto de un interés creciente por parte de la sociedad y de las administraciones. De hecho, algunos de los fenómenos que más atención están despertando en todos los ámbitos son la aparición y utilización de los *rankings* de universidades, y la recurrencia a indicadores objetivos basados en citaciones. El uso de estos indicadores de rendimiento no está exento de polémica. Cuando se miden los resultados de un conjunto de instituciones mediante *rankings* o mediante indicadores parciales, se corre el riesgo de incurrir en una importante falta de equidad en las ordenaciones o valoraciones, ya que estas no suelen tener en cuenta las dotaciones de recursos con las que cuentan las diferentes instituciones, el entorno en el que actúan y sus características organizativas, muchas veces factores estructurales difíciles de modificar a medio plazo, pero que tienen gran influencia en sus posibilidades de desempeño. Si, por ejemplo, un indicador de resultados es la empleabilidad de los egresados, la ubicación en una comunidad autónoma con una tasa de paro estructural significativamente superior a otra, va a afectar radicalmente al indicador sin que la institución tenga, necesariamente, una calidad docente inferior. Lo mismo puede decirse de universidades ubicadas en comunidades autónomas con tejidos empresariales más densos que facilitan –que no determinan– tener mejores resultados de transferencia.

En los últimos años, un grupo de investigadores de la Universidad de Valencia, en el marco de nuestra colaboración con el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), hemos trabajado en el análisis estratégico del sistema universitario con el objeto de contribuir a una mejor comprensión de los factores asociados al rendimiento de las universidades, y proporcionar información objetiva y sistemática que pueda resultar útil en los procesos de reflexión estratégica de estas instituciones.

Uno de los primeros pasos que abordamos fue la identificación de grupos estratégicos en el Sistema Universitario Español (SUE). El objetivo de este análisis era el de identificar grupos de universidades que se caracterizasen por poseer unas condiciones y características estructurales similares entre sí, de modo que se viesan afectadas de modo similar por los factores del entorno, que contasen con dotaciones de recursos parecidas y que tuviesen ofertas académicas y niveles de complejidad equiparables. De este modo, las universidades pueden comprender mejor las diferencias de rendimiento existentes en el sistema, al tiempo que pueden encontrar referentes próximos que pueden servir para identificar sus puntos fuertes y sus áreas de mejora.

El estudio completo se materializó en una monografía editada por la Fundación BBVA (Aldás, Escribá, Iborra y Safón, 2016) y está disponible para su descarga en este [vínculo](#).

En el trabajo se identifican los grupos estratégicos de universidades utilizando 15 variables asociadas a sus dotaciones de recursos (características del estudiantado, de los profesores y dotación financiera), particularidades de su entorno de actuación (capacidad económica de la provincia, demanda potencial y competencia universitaria existente en la provincia) y características organizativas (tamaño y complejidad de la oferta académica).

En una segunda fase, se analizan las diferencias de resultados entre grupos, atribuibles a estas características, pero también intra-grupo, diferencias que no cabría asociar a sus situaciones de

partida sino a estrategias y decisiones de gestión de los equipos de gobierno, en definitiva, al comportamiento estratégico de las instituciones.

Mediante una combinación de herramientas como el análisis de conglomerados, el escalamiento multidimensional o regresiones *property fitting*, el trabajo identifica un total de 7 grupos estratégicos en el sistema universitario español (figura 1) cada uno de los cuales contendría universidades con un nivel razonable de homogeneidad en sus características. En la monografía, se da todo el detalle de la metodología seguida.

Figura 1. Grupos estratégicos en el sistema universitario español

| GRUPO | UNIVERSIDADES |
|---|--|
| 1. Universidades a distancia | UNED – UOC – UDIMA |
| 2. Universidades privadas | UEMC – UCV – UCH – USJ – UVIC – UN – UDE – UMON – UIC – COMILLAS – UANE – URLL – UEM |
| 3. Universidades altamente especializadas | UPF – UC3M – UPV – UPC – UPM |
| 4. Grandes universidades metropolitanas | UCM – UAM – UAB – UAH – UB – UV |
| 5. Jóvenes universidades investigadoras | UNICAN – UVIGO – UDL – UA – UJI – URV – UPNA – UDG – UMH – UPO – UPCT – UIB – UNIRIOJA |
| 6. Universidades regionales generalistas | UPV/EHU – USC – UNIZAR – ULL – UGR – USAL – US – UMA – UCO – UNIOVI |
| 7. Universidades públicas docentes | UVA – UM – ULPGC – UNEX – UCA – UDC – UNILEON – UAL – UHU – UJAEN – UCLM – UBU |

Fuente: Aldás, Escribá, Iborra y Safón (2016)

De una manera muy sintética, las características fundamentales de los grupos serían las siguientes:

1. **Universidades a distancia**, caracterizadas por un alcance nacional y que, debido a su metodología docente presentan ratios elevadas de alumnos por profesor. Este grupo se constituye más por divergencia respecto al resto que por homogeneidad interna, pues engloba realidades muy diferentes entre sí.
2. **Universidades privadas**, con presencia en comunidades con elevada renta per cápita, tienen un elevado presupuesto por profesor y alumno y una fuerte especialización de sus enseñanzas, tanto en ramas como en su apuesta por el postgrado. Con un alumnado fuertemente internacionalizado, tienen un tamaño significativamente menor que el promedio del sistema con un profesorado más joven, pero con redes internacionales menos densas. El carácter público o privado de la institución no se ha utilizado como variable para la caracterización, sino que estas universidades se agrupan por compartir las características señaladas.
3. **Universidades altamente especializadas**, concentradas en provincias con elevada renta per cápita, pero también en fuerte situación de competencia. La especialización de sus enseñanzas (concentración en ramas) no se deriva solamente de la presencia de las politécnicas sino también de su juventud que les ha permitido elegir su oferta de títulos en mayor medida que las herederas de los estudios generales medievales. Con una fuerte apuesta por la internacionalización del alumnado y el postgrado, tienen un tamaño

- significativamente menor que el promedio. Tienen la mayor dotación presupuestaria por profesor y alumno.
4. **Grandes universidades metropolitanas.** Actuando en los mismos entornos de competencia y mercado potencial elevado que el grupo anterior, comparten también su apuesta por la internacionalización y el postgrado. Con un presupuesto elevado en relación al promedio del SUE, este es significativamente más bajo que el de las universidades del grupo 3, pero la diferencia fundamental con ellas radica en que está formado por universidades con un largo recorrido histórico que provoca una baja concentración en ramas de enseñanza y un tamaño elevado (segundo grupo con mayor número de titulaciones de grado y primero en alumnos por universidad). La edad promedio de sus profesores es la más alta del sistema.
 5. **Jóvenes universidades investigadoras.** Son la segunda oleada de universidades que se crearon principalmente en las comunidades autónomas de Madrid, Cataluña y Valencia, pero mayoritariamente en provincias donde no radica la capital o en comunidades uniprovinciales. Comparten con los grupos 3 y 4 su apuesta por el postgrado y la internacionalización, pero por su edad no tienen la restricción histórica de cubrir todas las áreas de conocimiento y han podido especializar sus títulos en ciertas ramas, contando con el tamaño promedio más pequeño del sistema. La edad media de sus profesores es la menor del sistema lo que acarrea el menor peso de profesores doctores. La intensidad de la competencia a la que se enfrentan es razonablemente baja porque en muchos casos son la única universidad de la provincia e incluso de la comunidad autónoma.
 6. **Universidades regionales generalistas.** Universidades de larga tradición histórica, muchas de origen medieval, es el grupo con mayor antigüedad promedio del sistema. Este hecho lleva a que sea el grupo que menos ha podido especializar su oferta, cubriendo de manera bastante homogénea todas las ramas de conocimiento. Su tamaño es elevado (mayor oferta de títulos y segundo grupo con mayor número de estudiantes). Están ubicadas en comunidades autónomas con la segunda menor renta per cápita del sistema lo que se traduce en presupuestos por profesor en el tercil inferior y por alumno en el segundo tercil. Su capacidad de atracción de alumnado extranjero –alumno matriculado, no estudiantes de intercambio-- baja con un peso bastante débil del postgrado.
 7. **Las universidades públicas docentes** vienen, con alguna excepción, marcadas por un origen temporal reciente y actúan en el entorno geográfico con menor renta per cápita del sistema. Aunque el mercado potencial es bajo en términos de población de 18 años, la presión competitiva es reducida al ser en muchos casos la única universidad de la provincia. Esta baja competencia modela un perfil de alumnado con poca presencia de extranjeros y con poco peso del postgrado. Cuentan con los menores presupuestos por alumno y por profesor. Con un tamaño reducido, no tienen la opción de otras universidades jóvenes de concentrar su oferta en ciertas ramas al tener que modular la oferta de títulos para toda la provincia.

Algunos de los nombres que asignamos inicialmente no fueron, quizás, demasiado afortunados, pero optamos por mantenerlos aquí para evitar confusiones con respecto a la monografía publicada. Por ejemplo, el grupo 5 y el grupo 7 podrían tener otros nombres menos asociados a aspectos relacionados con rendimiento o con áreas de actividad que, en realidad, todas las universidades realizan. Podrían haberse llamado simplemente Jóvenes universidades (grupo 5), y Universidades no metropolitanas (grupo 7).

El análisis de los grupos estratégicos permite entender mejor la heterogeneidad del sistema universitario, y por consiguiente las diferencias en resultados de investigación, docencia y transferencia. Cabe esperar que parte de esa heterogeneidad de resultados se deba a la pertenencia a un grupo u otro (lo que tendría que ver con la dotación de recursos y el entorno), y parte del rendimiento se asocie a diferencias en la gestión de esos recursos (heterogeneidad que se produce dentro del grupo).

Esta mejor comprensión no solo puede ayudar a mejorar la equidad en las comparaciones sino puede ser muy útil para favorecer los procesos de mejora en la gestión en la medida en que las universidades de un grupo pueden identificar a las instituciones que, con dotaciones de recursos y condiciones similares, tienen desempeños superiores. Así, mediante ejercicios de *benchmarking*, pueden tratar de trasladar o adaptar algunas de las buenas prácticas que llevan a mejores resultados.

Desde el punto de vista de la dirección estratégica de las universidades es relevante comprender qué factores determinan el desempeño, y cuáles de ellos se corresponden con la buena gestión de cada institución o con factores de carácter estructural que vienen dados o que son consecuencia de características adquiridas a lo largo del tiempo y difícilmente modificables.

La evaluación del desempeño no es un capricho sino que es un aspecto crucial para avanzar en el objetivo último de mejorar la calidad, la eficacia y la eficiencia de los sistemas universitarios. Sin embargo, si la evaluación no toma en consideración las condiciones de partida con las que cada universidad cuenta para desarrollar su actividad y lograr sus resultados, se suele producir una justificada reacción de rechazo con respecto a la validez y equidad de dichas evaluaciones por parte de los responsables de las instituciones universitarias, especialmente si ello lleva aparejado alguna implicación en materia de incentivos o financiación.

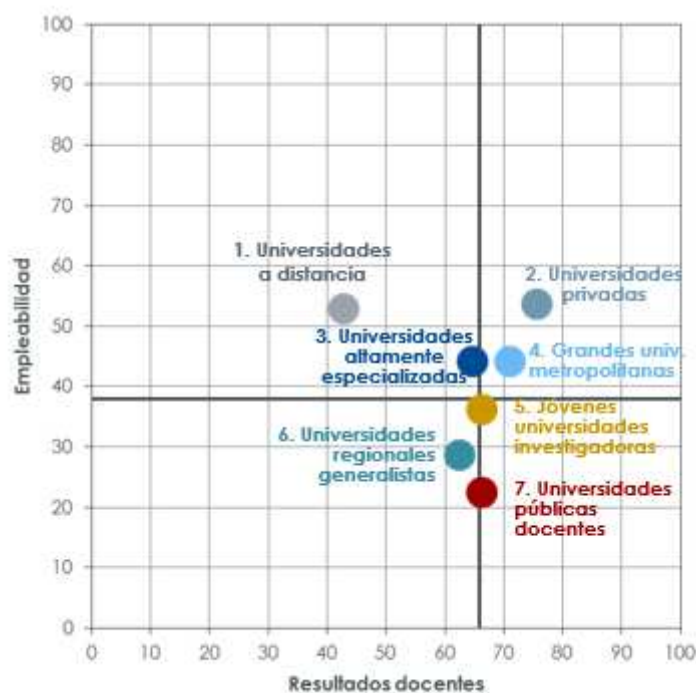
Los resultados del estudio realizado por nuestro equipo de investigación permiten confirmar que la pertenencia a un grupo estratégico u otro tiene una importancia significativa en los niveles de desempeño que pueden lograr las universidades. No obstante, también se observa que dentro del marco de cada uno de los grupos estratégicos existe suficiente heterogeneidad como para identificar qué universidades son las que están logrando mejores niveles de desempeño a partir de recursos, características y contextos muy similares. Estas universidades pueden ser calificadas como universidades gestionadas con mayor eficacia con respecto a sus pares, y por tanto pueden servir de referentes próximos y cercanos para el resto de universidades del mismo grupo.

Antes de proceder a la ilustración de las diferencias de los niveles de desempeño entre los distintos grupos estratégicos, es conveniente clarificar qué entendemos por desempeño, pues este es un constructo multidimensional (recoge diferentes misiones) y subjetivo (sujeto a diferentes interpretaciones según cuáles sean los objetivos e intereses de quien evalúa). En nuestro trabajo, **el desempeño se analiza atendiendo las 3 misiones que definen a las universidades en el SUE (docencia, investigación y transferencia)**, adoptando una **perspectiva próxima a la que adoptan los responsables de la mejora del sistema** (gestores y administración), asumiendo la universidad como unidad de análisis y utilizando datos objetivos para su medición. Los resultados se presentan en una escala normalizada en la que 100 equivale al valor máximo de los niveles de rendimiento alcanzados las universidades del SUE y 0 se corresponde con el valor mínimo.

Desempeño docente

Para la medición del desempeño en la docencia de la institución universitaria se han tenido en cuenta dos subdimensiones de los mismos: el resultado que tiene que ver con el desarrollo del proceso de enseñanza y aprendizaje (*resultados docentes directos*, medidos a través de las tasas de éxito, evaluación y permanencia) y los resultados sobre la *empleabilidad* (medidos a través de la tasa de afiliación a la seguridad social de los egresados y el porcentaje de egresados empleados en su categoría profesional) de dicho proceso de enseñanza. La siguiente figura (figura 2) muestra los promedios de desempeño en estas dos subdimensiones y, como puede observarse en ella, las diferencias entre grupos estratégicos son mucho más notables en el caso de la empleabilidad que en el de los resultados docentes directos.

Figura 2. Resultados docentes medios en los grupos estratégicos



Fuente: Aldás, Escribá, Iborra y Safón (2016)

Nota: Las líneas muestran el promedio de desempeño del SUE

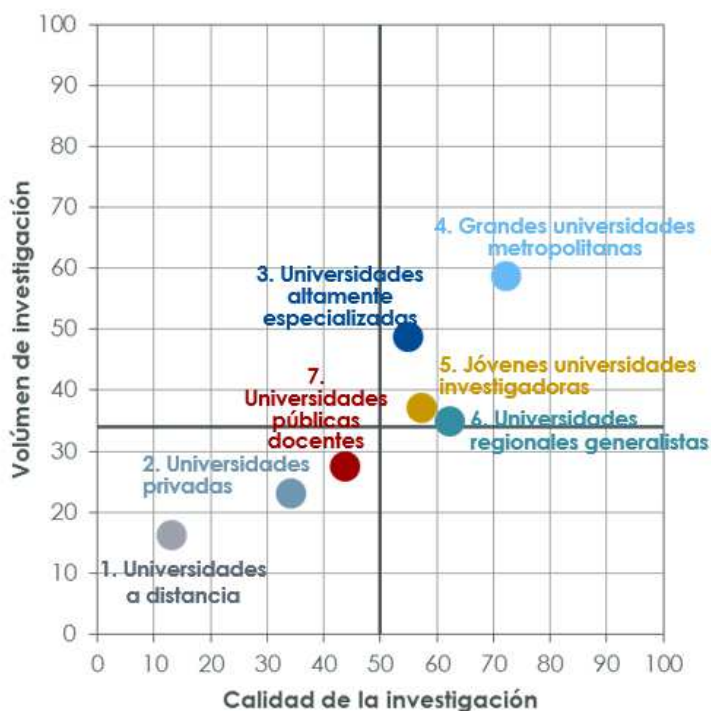
La mayor parte de los grupos estratégicos tienen un promedio de desempeño en **resultados docentes muy similar**, en torno a la media del SUE, lo cual parece indicar que los métodos de enseñanza-aprendizaje ofrecen resultados semejantes con independencia de las características y las condiciones de las universidades. No obstante, hay dos excepciones que vale la pena mencionar. Por un lado, cabe destacar el excelente rendimiento en este aspecto de las Universidades Privadas (Grupo 2), que se sitúan ligeramente por encima del resto de los grupos. Entre las características que pueden explicar su desempeño, estas universidades cuentan con una ratio de alumnos por profesor sensiblemente inferior a las de los otros grupos, el mayor presupuesto por alumno, y la necesidad de lograr elevadas tasas de satisfacción en el proceso enseñanza-aprendizaje, pues sus ingresos dependen fundamentalmente de las tasas académicas que pagan sus estudiantes. Por otro lado, las características de los estudiantes de las universidades a distancia (grupo 1), generalmente con poco tiempo para el estudio, la ratio elevadísima de alumnos por profesor (120) y un presupuesto por alumno muy bajo pueden estar determinando un rendimiento inferior.

Mucha más variabilidad se observa en la subdimensión de empleabilidad. En este caso, nuestros resultados muestran que este aspecto está fuertemente correlacionado con la ubicación de las universidades en áreas más o menos favorecidas en cuanto a estructura industrial o renta per cápita. Los grupos con mejores promedios de desempeño en empleabilidad (grupos 2, 3 y 4) están compuestos por universidades situadas en Madrid, Barcelona, País Vasco o Valencia. De nuevo, no obstante, el grupo 2 (privadas) consigue resultados de empleabilidad claramente superiores al resto, incluso situados en las mismas zonas. En el grupo 5, que les sigue en buenos resultados de empleabilidad, también hay fuerte presencia de universidades catalanas y valencianas, junto con otras de zonas con niveles de desempleo más moderados (p.e., Navarra). Sin embargo, se sitúan en entornos con menos intensidad de competencia con otras instituciones, lo cual podría indicar que la intensidad de la competencia puede estar actuando como dinamizador de los resultados en este ámbito. En los grupos 6 y 7 se agrupan las universidades regionales, situadas en zonas menos favorecidas desde un punto de vista socio-económico, tanto las más históricas y generalistas, como las más recientes y algo más especializadas.

Desempeño investigador

El desempeño investigador ha sido también medido a partir de dos subdimensiones: el *volumen de la producción investigadora* (artículos citables y tesis doctorales leídas por cada 100 profesores doctores) y la *calidad de la investigación* (factores medios de impacto, porcentaje de artículos en revistas del primer cuartil y citar por documento). La figura 3 muestra los promedios de desempeño en estas dos subdimensiones del desempeño investigador. En este caso, las diferencias entre grupos estratégicos son tangibles, tanto en volumen como en calidad, dejando mayor evidencia de que las características y condiciones estructurales de las universidades tienen una clara influencia en la capacidad investigadora de las universidades.

Figura 3. Resultados medios en investigación de los grupos estratégicos



Fuente: Aldás, Escribá, Iborra y Safón (2016)

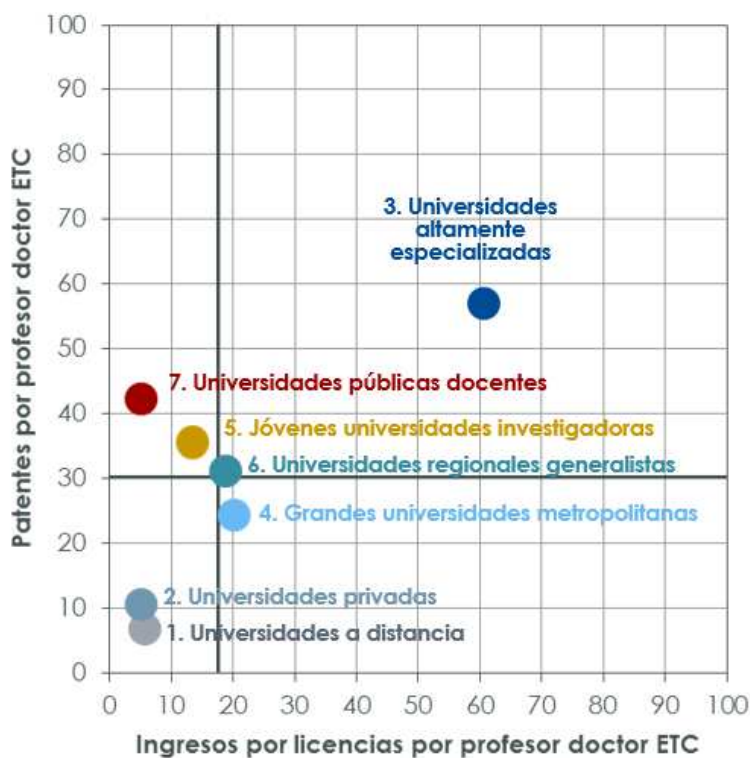
Nota: Las líneas muestran el promedio de desempeño del SUE

Nuestros datos indican que la pertenencia al grupo estratégico explica un 41% de la varianza del volumen de investigación, y un 59% de la calidad de la misma. Si bien en este caso la localización de las universidades no juega un papel tan determinante en los resultados, sí que se observa cierto efecto positivo de las características de algunos grupos, como la mayor dotación financiera por profesor con la que cuentan, una carga docente algo inferior, contextos socioeconómicos que ofrecen oportunidades de investigación, financiación y salidas profesionales, o la presión competitiva a la que se ven sometidas en cuanto a la atracción de recursos financieros y humanos.

Desempeño en transferencia

En el ámbito de la transferencia no existían, en el momento de la realización del estudio, indicadores publicados que fueran suficientemente inclusivos y comprensivos de la variedad de medios de transferencia existentes y utilizados por las universidades. Así pues, nuestra medida de desempeño se apoya en los datos más fiables y completos de los existentes en este ámbito, los cuales se refieren a la explotación de patentes y licencias derivadas de las actividades de innovación y el desarrollo tecnológico (figura 4).

Figura 4. Resultados medios en investigación de los grupos estratégicos



Fuente: Aldás, Escribá, Iborra y Safón (2016)

Nota: Las líneas muestran el promedio de desempeño del SUE

En este ámbito, el desempeño de las universidades es mucho más dispar y variado, y los patrones de influencia de la pertenencia a unos u otros grupos es menos claro. El grupo con mejores desempeños es el de las universidades altamente especializadas (grupo 3), en tanto en cuanto concentra a las tres mayores universidades politécnicas del sistema. La alta especialización y la ubicación en áreas con una sólida estructura industrial facilitan estos procesos de transferencia tecnológica, especialmente si se produce en ramas del conocimiento de carácter más técnico. Las universidades a distancia y las privadas, las primeras por su dificultad para generar equipos sólidos y con una masa crítica suficiente, y las segundas por su

mayor orientación a la misión docente, se sitúan en promedios de desempeño inferiores en esta área.

Conclusión

El estudio realizado muestra que **la heterogeneidad del sistema puede ser tomada en consideración a través del análisis de grupos estratégicos, y que la pertenencia a dichos grupos explica una parte considerable de la varianza explicada del desempeño de las universidades** (entre el 40 %y el 50%) en la mayor parte de las variables consideradas.

Estos resultados apuntan que las evaluaciones del desempeño de las universidades deben ser realizadas con precaución, pues no todas las universidades cuentan con las mismas condiciones de partida. **Los grupos estratégicos permiten entender mejor estas realidades y diseñar acciones de mejora más eficaces o realizar evaluaciones más equitativas.**

Aunque la extensión razonable de este análisis no permite profundizar más, en la monografía de la Fundación BBVA y el IVIE es posible analizar también la heterogeneidad existente dentro de cada grupo estratégico, que indica que las universidades pueden activar palancas para lograr mejores niveles de desempeño en diferentes ámbitos, a partir de condiciones de partida similares. Asimismo, esta heterogeneidad interna permite identificar, en la mayor parte de los grupos estratégicos, casos de universidades con muy buenos niveles de desempeño que pueden servir de referencia próxima para realizar ejercicios de *benchmarking* más realistas. En las próximas semanas saldrá publicada otra monografía que sigue la investigación iniciada tras el análisis de los grupos, en la cual se analizan las prácticas de gestión observadas en las universidades con mejores desempeños. Este análisis, de carácter cualitativo, tiene por objeto facilitar los procesos de *benchmarking* en el sistema universitario.

Consideramos que este análisis de grupos estratégicos abre la puerta a una nueva perspectiva en los procesos de evaluación del sistema y en las políticas orientadas a la mejora del sistema aportando una visión más equitativa, así como referentes de universidades que pueden expandir la frontera eficiente del sistema y referentes próximos para la mejora de las universidades más alejadas de dicha frontera.

Referencias

Aldás, J, Escribá, A., Iborra, M. y Safón, V. (2016). La universidad española. Grupos estratégicos y desempeño. Bilbao: Fundación BBVA

INFORMACIÓN DE LOS SOCIOS DE LA SECCIÓN**TESIS DOCTORALES**

“Boards of directors: Research literature evolution and corporate governance codes impact on Spanish listed firms” (Consejos de administración: Evolución de la literatura e impacto de los códigos de gobierno corporativo en las empresas cotizadas en España).

Doctorando: Carlos Estevez Mendoza

Directora: María Ángeles Montoro Sánchez

Resumen: The study on boards of directors, a key element of the governance of organizations, has been at the center of numerous scientific publications over the years. Concurrently, problems that involved the boards and senior executives in deceptive behavior led to a variety of proposals that were often channeled through a new regulation or Corporate Governance Codes. These Codes reflected goals, spread practices, based on principles that were influenced by contributions, and were expressed in recommendations. Therefore, in this thesis we analyzed the main contributions on the boards of directors in research literature in order to observe how they have been reflected in Good Governance Codes through the degree of compliance and their impact on performance in Spanish Listed Firms. We used bibliometric techniques, including citation and co-citation analyses, principal component analyses, mapping, and multiple-regression. We studied over 3,000 articles, codes in Spain over a decade and the degree of compliance of governance recommendations in listed firms. As a result, we provided a clear structure of the relevance and main intellectual foundations of the existing literature. We validated the underlying constructs of the codes and related them to the firm performance.

“Innovative service experience and social capital: Evidence from the European hospitality industry”.

Doctoranda: Thais González Torres.

Directores: Fernando Enrique García Muiña y Eva Pelechano Barahona

Resumen: The aim of this research is to provide a better understanding of the service experience from a managerial and strategic perspective, which has been previously lacked in general and hospitality research. In order to do so, innovation is highlighted as a potential source of competitive advantage by transforming service deliveries into unique experiences. In the same line, the proposal also captures the necessity of hospitality firms to establish multiple inter-organizational relations –portfolio of alliances– aiming at remain competitive in dynamic contexts. Accordingly, this research will empirically test how the configuration of the complete portfolio of alliances may affect to the introduction of *Innovative Service Experiences* (ISE). In order to do so, the focus will be on the notion of social capital and its three dimensions influencing network configuration: partner, relational and structural (Nahapiet and Ghoshal, 1998). The empirical tests reveal the relevance of the three dimensions. Thus, hospitality operators must design networks with diverse partners in terms of both resources and values, goals, culture etc. In addition, the status derived from having presence in international markets will also favor the development of ISE. Finally, previous experience in collaboration will help hospitality firms to manage heterogeneous relationships when trying to introduce ISE.

“The effects of entry timing and entry mode decisions on firm performance: The role of competitive strategy and environmental factors”.

Doctoranda: Beatriz Pérez-Aradros Muro

Directores: Jaime Gómez Villascuerna e Idana Salazar Terreros (Universidad de La Rioja).

Resumen: Esta tesis pretende analizar cómo las decisiones de entrada afectan al posterior comportamiento estratégico de las empresas y a la obtención de ventajas competitivas. Con este objetivo, la tesis se organiza en tres capítulos. El primer estudio analiza las ventajas del pionero, enfatizando la importancia de considerar las estrategias competitivas seguidas por las empresas. Concretamente, se sugiere que la estrategia competitiva implementada es determinada por el orden de entrada. Asimismo, se argumenta que la estrategia empleada por la empresa pionera podría variar con el paso del tiempo, según su experiencia y las condiciones cambiantes del mercado. El segundo estudio avanza lo propuesto en el primero al evaluar si el uso de ciertas estrategias competitivas, aquellas que se supone ofrecen un ajuste óptimo con cada grupo de entrantes, ofrece mayor rendimiento que el resto. Además, se examina el efecto del dinamismo de la industria sobre la efectividad de las estrategias implementadas por los seguidores para erosionar las ventajas del pionero. Finalmente, el tercer estudio adopta una perspectiva de negocios internacional al evaluar los antecedentes y consecuencias de las decisiones sobre el modo de entrada cuando las empresas salen al extranjero. Específicamente, se examina el efecto de la distancia cultural y el país de origen de las multinacionales. Posteriormente, se analiza el impacto del modo de entrada en la innovación de las subsidiarias.

PREMIOS

* La tesis doctoral de Jaime González Masip (dirigida por Gregorio Martín-de Castro), titulada “Efectos de las prácticas de responsabilidad social y medioambiental corporativas en la atracción y retención de talento”, ha recibido el accésit de los premios de Tesis Doctoral de RSC y Sostenibilidad de la Universidad de Málaga y el Banco Santander.

Link: https://www.uma.es/sala-de-prensa/noticias/un-titulado-de-la-universidad-de-zaragoza-premio-la-mejor-tesis-doctoral-sobre-rsc-de-la-catedra-santander/?set_language=en

ESTANCIAS

* Minerva González, miembro de la sección de Estrategia Empresarial de ACEDE, y estudiante de doctorado de cuarto año de la Universidad de Zaragoza, he realizado durante los primeros meses de este año, enero-abril, una estancia de investigación en el Department of Strategic Management and Entrepreneurship de la Rotterdam School of Management (Erasmus University - Rotterdam), con el profesor Mirko Benischke (<https://www.erim.eur.nl/people/mirko-benischke/>).

PUBLICACIONES**CAPÍTULOS DE LIBRO**

* Bajo Davó, N., Martín Martínez, V.M., y Rodríguez Carrasco, J.M. (2019). **Corporate governance foundations**. En Machado, C. y Dawin, P. (eds.) *Management Science*, e-book, Springer.

ARTÍCULOS

* Cabeza-García, L., Fernández-Gago, R. y Nieto, M. (2018). **Board gender diversity and director typology impact CSR reporting?** *European Management Review*, 15(4), 559-575.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/emre.12143>

<https://doi.org/10.1111/emre.12143>

Resumen: By studying female directors and their typology, this paper contributes to the empirical evidence relating to board gender diversity and the disclosure of corporate social responsibility (CSR) information. An ordered random effect probit model was applied to a panel of Spanish non-financial and non-insurance listed firms over the 2009–2013 period. The analyses revealed that a higher percentage of women in boardrooms and in groups of outside and independent directors imply better CSR disclosure. These results hold for corporations with a critical mass of three women on the board and among outside directors.

* Cabeza-García, L., Del Brío, E. y Rueda, C. (2019). **Legal and cultural factors as catalysts for promoting women in the boardroom**. *Business Research Quarterly*, 22, 56-67.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2340943618302676>

<https://doi.org/10.1016/j.brq.2018.06.004>

Resumen: This study focuses on whether regulation as well as national cultures play significant roles in defining women's role in society. We are contributing to the existing debate by providing the first empirical analysis to calibrate which legal mechanisms and cultural dimensions are more efficient in achieving boardroom gender equality. We have highlighted the impact of regulation by distinguishing between those countries that have passed positive laws imposing gender quotas in the boardroom and those applying the 'comply or explain' recommendation in their good governance codes. We have monitored enforcement levels among countries and tested the validity of Hofstede's cultural factors in impacting on gender quotas. The emerging picture is that of gender diversity being triggered by the adoption of positive laws rather than by soft recommendations. Moreover, gender diversity policies are more commonly promoted in countries where governments, corporations and institutions are characterized by less masculinity and lower power distance.

* Camelo-Ordaz, C., Franco-Leal, N. y Sousa-Ginel, E. (2018). **El reconocimiento de oportunidades emprendedoras en las spin-off académicas españolas**. *Revista de Economía (ICE)*, 904, 123-138.

Resumen: El reconocimiento de oportunidades emprendedoras (ROE) constituye uno de los hitos más relevantes del proceso emprendedor y está implícito en el desarrollo de innovaciones. Esta investigación tiene como objetivo analizar los factores que afectan a la capacidad de ROE de las spin-off académicas y su efecto sobre el desempeño innovador de estas empresas. Los resultados, obtenidos a partir de una muestra de 167 spin-off académicas españolas, ponen de manifiesto la relevancia de la percepción de los académicos, su experiencia emprendedora previa y las redes académicas e industriales. También indican que esta capacidad afecta al desempeño innovador de estas empresas.

* **Cuervo-Cazurra, A., Nieto, M.J. y Rodríguez, A. (2018). The impact of R&D sources on new product development: sources of funds and the diversity versus control debate. *Long Range Planning*, 51(5), 649-665.**

Resumen: En este trabajo se estudia el impacto relativo de las diferentes estrategias de I+D sobre las innovaciones de producto según su novedad. Se contrastan dos argumentos teóricos relativos a los beneficios del control y la diversidad del conocimiento, en cada una de las opciones. Los resultados evidencian que son las estrategias de I+D con mayor grado de control del conocimiento (opciones de I+D interno tanto en el país como offshore) las que más favorecen la innovación. Además, se analiza el impacto moderador de las fuentes de financiación de las actividades de innovación en estas relaciones. Los resultados evidencian que las fuentes internas de financiación fortalecen el impacto de las actividades de I+D con más diversidad de conocimiento, mientras que las fuentes externas de financiación fortalecen el impacto de las estrategias de I+D con más control del conocimiento sobre los resultados de innovación.

* **Diánez-González, J.P. y Camelo-Ordaz, C. (en prensa). The influence of the structure of social networks on academia spin-offs' entrepreneurial orientation. *Industrial Marketing Management*.**

<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.12.009>

Resumen: This paper has been designed to analyse the impact of the structure of social networks on academic spin-offs' entrepreneurial orientation. We have specifically focus on both size and frequency of three different types of social networks: informal networks (composed of family and friends); market networks (composed of agents belonging to the business context); and university support networks (composed of university institutions and agents). With the premises of Resource Dependence Theory as theoretical background and drawing on a sample of 167 Spanish academic spinoffs, results of regression analysis have highlighted the positive influence of market networks and university support networks on the enhancement of academic spin-offs' entrepreneurial orientation, as well as the null impact exerted by informal networks. Our paper expands the research developed in the fields of academic entrepreneurship, social networks and Resource Dependence Theory and offers some suggestions to academic spin-offs' managers and university support institutions.

* **García-Villaverde, P.M., Rodrigo-Alarcón, J., Ruiz-Ortega, M.J. y Parra-Requena, G. (2018). The role of knowledge absorptive capacity on the relationship between cognitive social capital and entrepreneurial orientation. *Journal of Knowledge Management*, 22(5), 1015-1036.**

<https://doi.org/10.1108/JKM-07-2017-0304>

Resumen: The purpose of this paper is to study the effect of cognitive social capital on firms' entrepreneurial orientation and how knowledge absorptive capacity moderates this relationship. The empirical study was carried out on a sample of Spanish firms in the agri-food industry. Partial Least Squares was used to evaluate the measurement and structural models. Cognitive social capital has a curvilinear influence (U-shaped) on entrepreneurial orientation. In addition, this relationship is accentuated with higher knowledge absorptive capacity. Managers should promote cognitively close networks and reinforce shared goals and culture with their contacts to maintain a high entrepreneurial orientation. Furthermore, managers should strengthen their knowledge absorptive capacity to boost innovativeness, risk taking and proactiveness derived from cognitive proximity with their contacts. This study adds value to social capital literature by pointing out a curvilinear relationship (U-shaped) between cognitive social capital and entrepreneurial orientation, in contrast to studies focussed on other dimensions of social capital, which have obtained divergent results. Furthermore, this study reinforces the key contingent role of knowledge absorptive capacity. The study provides a valuable theoretical framework of

entrepreneurial orientation determinants connecting the cognitive perspective of social capital theory with a dynamic capability view.

* **Gómez, J., Pérez-Aradros, B. y Salazar, I. (2019). Does order of entry shape competitive strategies? An analysis of European mobile operators. *Long Range Planning* (en prensa). <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2019.02.007>**

Resumen: Research on first mover advantages is interested in the performance effects of the order of entry into new markets. However, with a few exceptions, the competitive strategies used by different cohorts of entrants have not been studied. We advance research on first mover advantages by arguing that pioneers and followers differ in terms of the competitive strategy employed. Additionally, our research proposes that the different competitive strategies used evolve over time. To test our hypotheses, we use data from the European mobile industry. Our findings show that pioneers benefit from a hybrid strategy in the initial stages of the market development. However, over time, the relative position of first movers in terms of quality, prices and operating costs worsens.

* **Hernández, V., Nieto, M.J, y Boellis, A. (2018). The asymmetric effect of institutional distance on international location: family versus non-family firms. *Global Strategy Journal*, 8(1), 22-45.**

Resumen: El trabajo analiza los efectos de la distancia institucional en las decisiones de localización de la inversión extranjera, considerando magnitud y dirección de esa distancia entre el país de origen y de destino. Se compara el comportamiento de empresas familiares y no familiares. Se contrasta que tanto la dirección como la magnitud importan a la hora de localizar las inversiones internacionales. Las empresas eligen destinos con distancia positiva con mayor probabilidad. Si bien, la implicación familiar en la propiedad y la gestión de la empresa modera la relación. Se comprueba que las empresas familiares son más proclives a localizarse en países separados por mayores distancias institucionales negativas, comparadas con las empresas no familiares.

* **Kiefer, C.P., Carrillo-Hermosilla, J. y del Río, P. (2019). Building a taxonomy of eco-innovation types in firms: A quantitative perspective. *Resources, Conservation & Recycling*, 145, 339-348.**

doi.org/10.1016/j.resconrec.2019.02.021

Resumen: Eco-innovations, or innovations that reduce the environmental impacts of production and consumption activities, are considered crucial for sustainability transitions and a key element of a Circular Economy. Although previous contributions have acknowledged the existence of different types of eco-innovations (e.g., product vs. service or incremental vs. radical), a precise conceptualization of eco-innovation types, which takes into account its multifaceted character, is missing. Yet such a conceptualization is crucial in order to understand how eco-innovations contribute to a sustainable transition, how policy makers can promote different eco-innovation types, and how business practitioners can develop eco-innovations. This article covers this gap in the literature. Its aim is twofold: 1) to develop a quantitative method to categorise different eco-innovation types in a particular setting, taking into account their distinct features and dimensions; 2) to apply this method in a given sector and country, building a taxonomy of eco-innovation types. It draws on a survey of 197 Spanish industrial small and medium size enterprises (SMEs) which developed or adopted an eco-innovation between 2012 and 2013. The statistical analyses reveal the existence of a taxonomy of five eco-innovation types: systemic, externally driven, continuous improvement, radical (technology-push initiated) and eco-efficient. They differ in their techno-economic configurations, contribution to environmental sustainability and corporate goals and required changes in the firms. Specific policy and managerial implications are deduced.

* **Martínez-Pérez, Á., Elche, D. y García-Villaverde, P.M. (2019). From diversity of interorganizational relationships to radical innovation in tourism destination: The role of knowledge exploration. *Journal of Destination Marketing & Management*, 11, 80-88. <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2018.12.002>**

Resumen: Increasing globalization and great rivalry among national and international destinations imply that radical innovation has become a critical factor for the competitiveness of firms in the tourism industry. Radical innovation relies on knowledge shared through interorganizational relationships that connect firms within and between destinations. This paper analyzes the mediating role of explorative knowledge in the association between interorganizational relationships and radical innovation of firms located in tourism destinations. The empirical analysis uses original data collected from a sample of firms located in World Heritage Cities in Spain. The results reveal that firms that take advantage of the variety of interorganizational relationships to achieve knowledge exploration develop more radical innovations. It is recommended that clustered firms build their network with a great diversity of relationships to obtain knowledge exploration since this is critical for developing radical innovation. Moreover, tourism destination institutions should foster variety in their relationships in social networks to contribute to tourism destination sustainability.

* **Paz-Aparicio, C., Muñoz-Bullon, F., Sanchez-Bueno, M.J. y Ricart, J.E. (2018). Selecting the governance mode when offshoring knowledge-intensive activities. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24, 275-287.**

Resumen: The offshoring phenomenon has evolved in recent years, and can be understood from a threefold perspective: first, the evolution in the type of activity being offshored; second, the learning curve involving both the companies implementing offshoring and service providers; and third, the reasons for offshoring. This study proposes an empirical framework that will allow us to explore the interaction between the type of activity (specifically knowledge-intensive) and the drivers of the decision to select the most appropriate governance mode. Specifically, our results show that market-seeking drivers become the primary determinants prompting firms to offshore knowledge-intensive activities through a captive center. In contrast, the motivation to reduce costs moderates the decision to offshore knowledge-intensive activities by nurturing a preference for offshore outsourcing. The empirical evidence is supported by multi-country data from the Offshoring Research Network.

* **Pérez-Luño, A., Bojica, A.M. y Golapakrishnan, S. (2019). When more is less: The role of cross-functional integration, knowledge complexity and product innovation in firm performance. *International Journal of Operations & Production Management*, 39(1), 94-115. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-04-2017-0251>**

Resumen: The purpose of this paper is to analyze the role of a specific mechanism for cross-functional integration (CFI) in the relationship between product innovation and firm performance. It takes a contingency perspective, accounting for how these relationships vary depending on the degree of organizational knowledge complexity. Hypotheses are tested via regression analysis with interaction effects in a sample of 105 wineries from Spain, using both objective and subjective firm performance data. The results obtained confirm the existence of significant triple interaction effect of CFI, knowledge complexity and product innovation on firm performance. CFI has a negative moderating effect on the relationship between product innovation and performance and this effect varies according to the degree of organizational knowledge complexity.

* **Pérez-Luño, A., Alegre, J. y Valle-Cabrera, R. (2019). The role of tacit knowledge in connecting knowledge exchange and combination with innovation. *Technology Analysis & Strategic Management*, 31(2), 186-198**

DOI: 10.1080/09537325.2018.1492712

Resumen: Using the Resource-Based View, this paper aims to provide a better understanding of the effect of knowledge on innovation. With this general aim in mind, we relate knowledge's nature (tacit vs. explicit) and process (e.g. knowledge exchange and combination) to innovation. Using a sample of 105 innovative firms, we find a positive linear effect of tacit knowledge on innovation and a curvilinear relationship between knowledge exchange and combination and innovation. We also find a moderating effect of tacit knowledge on the curvilinear relationship between knowledge exchange and combination and innovation. We speculate on our findings and connect them to previous theory.

* **Rodríguez, A., Nieto, M.J. y Santamaría, L. (2018). International collaboration and innovation in professional and technological knowledge-intensive services. *Industry and Innovation*, 25(4), 408-431.**

Resumen: En este trabajo estudiamos el impacto de la colaboración internacional sobre los resultados innovadores de empresas de servicios intensivos en conocimiento de carácter tecnológico versus las de carácter profesional. Nuestros resultados confirman la relevancia de distintos tipos de colaboraciones internacionales y ponen de manifiesto que la proximidad a los socios es más importante en las colaboraciones internacionales desarrolladas por las empresas de servicios de carácter profesional; por su parte, la diversidad entre socios es crucial para alcanzar resultados innovadores en las colaboraciones internacionales de las empresas de carácter tecnológico. Se alcanzan conclusiones y recomendaciones útiles para el desarrollo de colaboraciones internacionales de las empresas de servicios basados en el conocimiento.

* **Ruiz-Ortega, M.J., García-Villaverde, P.M. y Parra-Requena, G. (2018). How structural embeddedness leads to pioneering orientation. *Technological Forecasting and Social Change*, 134, 186-198.**

<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.06.005>

Resumen: This paper studies the influence of structural embeddedness on pioneering orientation in the Spanish shoe industry. The results obtained indicate that structural embeddedness has a curvilinear relationship (inverted U-shape) with pioneering orientation. This curvilinear relationship is moderated by both technological and marketing capabilities in opposite directions. While the relationship is weaker with an increase in technological capabilities, it is stronger with an increase in marketing capabilities. The paper contributes to the literature by delving deeper into the relationship between structural embeddedness and pioneering orientation, highlighting a number of drivers of structural embeddedness that encourage or hamper pioneering orientation.

* **Sousa-Ginel, E., Franco-Leal, N. y Camelo-Ordaz, C. (2017). The influence of networks on the knowledge conversion capability of academic spin-offs. *Industrial and Corporate Change*, 36, 1125-1144.**

<https://doi.org/10.1093/icc/dtx013>

Resumen: Based on arguments from network research, academic entrepreneurship literature, and knowledge-based theory, this article applies a contingency approach to analyze, in the context of academic spin-offs (ASOs), the relationship between the size and the frequency of contacts of the industry network and the three components of the knowledge conversion capability (KCC): conceptualization and visioning, configuration and design, and embodiment and integration. Specifically, we suggest that the appropriate industry network configuration depends on two contingency factors: the knowledge task underlying the different components of KCC—

search and transfer—and the tacit vs. codified character of the knowledge base of the ASO. From the analysis of 167 Spanish ASOs, our results indicate that the relationship between industry network size and frequency of contacts and KCC is affected by the two contingency factors being considered in this study.

ANUNCIOS

CONGRESOS, JORNADAS, TALLERES, SEMINARIOS Y OTRAS ACTIVIDADES

* **Strategic Management Society Special Conference.** Frankfurt, Alemania. 13-15 de Junio de 2019.

<https://www.strategicmanagement.net/frankfurt/overview/overview>

* **XXIX Congreso Nacional de ACEDE.** A Coruña. 16-18 de Junio de 2019.

<https://www.congresoacede.org/es/>

* **EURAM Annual Conference.** Lisboa, Portugal. 26-28 de Junio de 2019.

<http://www.euram-online.org/annual-conference-2019.html>

* **XX Jornadas sobre Técnicas de Investigación Cuantitativas.** Universitat Jaume I. 8 al 11 de julio de 2019.

https://e-ujer.uji.es/pls/www/!inscripcion.ini?p_curso=7421&p_idioma=es&p_cabecera=UJI

* **13th Course on “Data Management and Panel Data Models” y 7th Course on “Advanced Dynamic Panel Data Methods”.** Universidad de Salamanca. Julio 15-19 y Julio 22-24, 2019.

<http://fundacion.usal.es/es/formacion-especializada/cursos-fgusal/research-methods-courses>

Contacto: Ignacio Requejo (irequejo@usal.es)

* **79th Annual Meeting of the Academy of Management.** Boston, Massachusetts, USA. 9-13 de Agosto de 2019.

<http://aom.org/annualmeeting/theme/>

* **Workshop “Viviendo la Experiencia de Emprender (3^a edición): Una Perspectiva Integradora para la Creación y Consolidación de una Nueva Empresa”.** Universidad Carlos III de Madrid. Fechas previstas de celebración: 23-24 de Septiembre de 2019.

Dirección: María José Sánchez Bueno (Universidad Carlos III de Madrid, UC3M). Colaboración con el SEI (Servicio de Emprendimiento e Innovación de la UC3M).

El workshop va dirigido a aquellos estudiantes, investigadores y profesionales, y al público en general, interesados en la puesta en marcha de un nuevo negocio y en la gestión de su consolidación. En él se analizará el proceso de creación de empresas desde una panorámica integradora, partiendo siempre de la base de la relevancia que el emprendimiento representa para nuestra sociedad actual y futura. La participación de diversos perfiles en el workshop (emprendedores, personal docente e investigador, estudiantes, etc.) enriquecerá las sesiones y dotará del interés y calidad científica requeridos al evento.

* **Strategic Management Society Annual Conference. Minneapolis**, Minnesota, USA. 19-22 de Octubre de 2019.

<https://www.strategicmanagement.net/minneapolis/overview/overview>

* **XLV Reunión de Estudios Regionales**. Castellón, Universitat Jaume I. 20-22 de Noviembre de 2019.

<https://reunionesdeestudiosregionales.org>

“CALL FOR PAPERS” DE REVISTAS

* **Número especial sobre: “Exploring the Market Side of Corporate Environmentalism: Reputation, Legitimacy and Related Issues”.**

Revista: *Industrial Marketing Management*.

Editor invitado:

Gregorio Martín-de Castro

Toda la información la puedes encontrar en el siguiente link:

<https://www.journals.elsevier.com/industrial-marketing-management/calls-for-papers>

* **Número especial sobre: “Sustainable Development in the Hotel Industry”.**

Revista: *Sustainability*

Editor invitado:

German Gemar

Toda la información la puedes encontrar en el siguiente link:

http://www.mdpi.com/journal/sustainability/special_issues/Hotel

SECCIÓN DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL DE ACEDE

EQUIPO DIRECTIVO

Presidenta: María Ángeles Montoro Sánchez (U. Complutense de Madrid)

Vicepresidente: Manuel González Díaz (U. Oviedo)

Secretaria: Laura Cabeza García (U. León)

Responsable de Investigación, Docencia y Relaciones Institucionales: Juan Pablo Maícas López (U. Zaragoza)

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

El próximo Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial se editará en otoño de 2019.