



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 21

OTOÑO 2019

EN ESTE NÚMERO

Carta de la Presidenta.....	1
Información del Congreso de ACEDE.....	3
Información del Workshop de la Sección.....	4
Entrevistas	5
Análisis	8
Información de los Socios de la Sección.....	16
Publicaciones.....	18
Anuncios	27
Equipo Directivo de la Sección	28

CARTA DE LA PRESIDENTA María Ángeles Montoro Sánchez



Bienvenidos al número 21 del Boletín de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE. Desde el lanzamiento del primer número en otoño de 2009, el Boletín constituye un vehículo de difusión y comunicación, que en estos momentos, otoño de 2019, sigue manteniendo su vocación de proporcionar información útil para los miembros de la Sección.

Tal y como viene siendo tradicional, en el Boletín de otoño recogemos información sobre las últimas actividades realizadas. Lo más destacable, indudablemente, es el Congreso de ACEDE, que con el lema “Globalización en entornos de complejidad e incertidumbre” se celebró el pasado mes de junio en A Coruña. Destacamos los trabajos y sesiones vinculados con la Sección, los finalistas y los ganadores del premio a la mejor comunicación, y la reunión de la Sección. En dicha reunión pre-congreso tuvimos oportunidad de presentaros la nueva web de ACEDE y de la Sección de Estrategia (presentación realizada por la Secretaria de la Sección: Laura Cabeza García), informaros sobre la petición al Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades de la solicitud de ayuda para Redes de Investigación 2018 (presentación realizada por el Vicepresidente de la Sección: Manuel González Díaz), y finalmente un informe de lo que han

sido los 10 primeros años de la Sección de Estrategia Empresarial (presentación realizada por el Responsable de Investigación, Docencia y Relaciones Institucionales de la Sección: Juan P. Maicas López) y de las ganas con las que todos deseamos que la Sección siga siendo un referente en el futuro. Para lo que necesitaremos de vuestra ayuda e ideas para seguir mejorando. Por ello, esperamos contar con vuestra colaboración ante la petición de sugerencias que recibiréis pronto. En cuanto a la solicitud de ayuda para Redes de Investigación 2018, lamentamos comunicaros que no se consiguió, pero ha servido de gran ayuda y aprendizaje para que la Sección pueda abordar convocatorias de este tipo en un futuro próximo como una vía para conseguir financiación y poder ampliar y mejorar las acciones que se realizan.

Respecto a las actividades a celebrar más inminentes, **os informamos sobre el próximo Workshop que tendrá lugar en la Universitat Jaume I de Castelló los días 6 y 7 de febrero de 2020**. Por supuesto, agradecer a los compañeros del Departamento de Administración de Empresas y Marketing que participarán en su organización que acojan de nuevo la realización de actividades científicas en el marco de ACEDE, como en este caso, el Workshop de nuestra Sección. Como en workshops anteriores, este encuentro permitirá el debate y la discusión en torno a temas que son de gran interés y actualidad tanto académica como empresarial. En breve recibiremos información específica del Workshop, pero aprovecho la oportunidad para animaros a que asistáis y que os inscribáis lo antes posible.

Después, en el apartado de entrevistas, se recogen la realizada a Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido y Minerva González, coautores del trabajo que recibió el Premio de la Sección de Estrategia Empresarial. En este número contamos en el apartado de Análisis con la contribución del profesor Jaime Gómez, Catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de La Rioja, titulada: "Estrategia e instituciones". Agradecemos su magnífica reflexión sobre el estado del arte y la relevancia de las instituciones, su vinculación con la estrategia empresarial y, particularmente, la inclusión de su estudio en las enseñanzas de dirección estratégica. Querido Jaime, muchísimas gracias por tu contribución en este número.

El Boletín finaliza con las secciones habituales sobre las aportaciones de los socios y los anuncios sobre los próximos congresos, seminarios y workshops. Os recordamos que sería adecuado que reviséis vuestro perfil como socio de la Asociación para actualizar la información que consideréis oportuna. Esto es importante para un mejor aprovechamiento de la relación tanto con la Asociación como con las Secciones con las que tenéis vínculo.


Como siempre, agradecemos la colaboración a los que habéis participado en los diferentes apartados del Boletín, a los que habéis enviado información sobre vuestras contribuciones y a José Francisco Molina por su valiosa labor como editor.

Un cordial saludo.

INFORMACIÓN DEL CONGRESO DE ACEDE



CONGRESO
XXIX
CONFERENCE
ACEDE
2019
A CORUÑA

ES EN  

“Globalización en entornos de complejidad e incertidumbre”

“Globalization under complexity and uncertainty environments”

Con el lema “Globalización en entornos de complejidad e incertidumbre”, se celebró en A Coruña del 16 al 18 de junio de 2019 el XXIX Congreso Nacional de ACEDE. El Presidente del Comité Organizador fue el Profesor Rafael García Rodríguez y el Comité Organizador estuvo integrado por compañeros del Departamento de Empresa de la Universidade da Coruña.

En total se presentaron 187 comunicaciones orales, de las que 39 corresponden a las áreas temáticas vinculadas con la Sección de Estrategia Empresarial. Por su parte, en mesas interactivas se presentaron un total de 24 trabajos, de los que 7 están vinculados a la Sección.

El desglose de los trabajos vinculados a la Sección de Estrategia Empresarial por áreas temáticas aparece en la siguiente tabla:

	Comunicaciones orales	Comunicaciones en mesas interactivas
Estrategia	20	-
Gestión de la Innovación	15	7
Gestión del Conocimiento	4	-
TOTAL	39	7

El trabajo que recibió el **Premio a la Mejor Comunicación de la Sección de Estrategia Empresarial** fue el titulado “Speed of institutional change and firm performance: the moderating effect of the institutional advantage”, realizado por Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido y Minerva González. Posteriormente, incluimos en este Boletín una entrevista a estos autores en relación a este trabajo.

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

- “Dynamic managerial capabilities, strategic decisions and performance: a new venture approach”, realizado por Rocío Aguilar, Juan Carlos Bou y Bárbara Larrañeta.
- “Market-supporting institutions, society’s uncertainty avoidance and first-mover advantages in the telecommunications industry”, realizados por Jaime Gómez, Gianvito Lanzolla y Juan Pablo Maicas. Este trabajo ganó el **Premio General ACEDE a la Mejor Comunicación del Congreso**.

Además, el domingo 16 de junio, en el marco del Congreso de ACEDE, se celebró la **reunión anual institucional** de la Sección de Estrategia Empresarial. El orden del día de la reunión fue el siguiente:

1. Informe de la Presidenta de la Sección.
2. Presentación de la nueva web de ACEDE y de la Sección de Estrategia.
3. Información sobre la petición al Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades de la solicitud de ayuda para Redes de Investigación 2018.
4. Los 10 años de la Sección de Estrategia Empresarial.
5. A por otros 10 años de la Sección: ideas de mejora para el futuro.
6. Ruegos y preguntas.



INFORMACIÓN DEL PRÓXIMO WORKSHOP DE LA SECCIÓN

La próxima edición del Workshop que anualmente organiza la Sección de Estrategia va a llevarse a cabo por el Departamento de Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I de Castelló. Tendrá lugar los días 6 y 7 de febrero de 2020.

El lema de este XII Workshop de la Sección es “Estrategias empresariales para la sostenibilidad social y medioambiental”.

Como en workshops anteriores, este encuentro permitirá el debate y la discusión en torno a un tema que es de gran interés y actualidad tanto académica como empresarial desde la óptica de la estrategia empresarial.

En breve se recibirá información específica del Workshop, pero aprovecho la oportunidad para animaros a que asistáis y que os inscribáis lo antes posible.

ENTREVISTAS

Entrevista con Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido y Minerva González, coautores del trabajo que recibió el Premio de la Sección de Estrategia Empresarial en el XXIX Congreso de ACEDE.



En el pasado Congreso de ACEDE en A Coruña, Lucio Fuentelsaz, Elisabet Garrido y Minerva González recibieron el Premio a la Mejor Comunicación de la Sección de Estrategia Empresarial por el trabajo titulado “Speed of institutional change and firm performance: the moderating effect of the institutional advantage”.

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

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

Muchas gracias por las felicitaciones. En líneas generales, nuestra investigación profundiza en el efecto que la velocidad de un cambio institucional puede tener sobre el resultado de las filiales extranjeras y en la importancia para estas filiales de poseer ventajas institucionales. El objetivo principal del trabajo es analizar el papel que tienen las ventajas institucionales que se derivan del aprendizaje en el país de origen de la empresa matriz sobre el resultado de las filiales, en un contexto en el que se están produciendo cambios institucionales a gran velocidad y en un corto periodo de tiempo. Proponemos que las filiales de las empresas multinacionales con origen en países más competitivos (donde las reformas favorables al mercado se han implantado con éxito) y en países emergentes (donde las reformas favorables al mercado se están llevando a cabo con mayor intensidad) pueden beneficiarse de ventajas institucionales para adaptarse mejor en una situación de rápidos cambios en las instituciones.

¿Qué metodología de investigación se ha utilizado en el estudio empírico y cuáles son los principales resultados que habéis obtenido?

El trabajo se desarrolla en la industria global de las telecomunicaciones móviles. Para ello utilizamos una muestra de 4.397 observaciones para el periodo comprendido entre 2001 y 2017. Conocemos el resultado anual de 352 filiales extranjeras situadas en 144 países y que pertenecen a 77 multinacionales. Para llevar a cabo el análisis, utilizamos una estimación dinámica con datos de panel, con el fin de evitar posibles problemas de endogeneidad derivados del efecto que el resultado empresarial en un periodo tiene sobre el año posterior.

Nuestros resultados, tal y como esperábamos, muestran que cuando los cambios en las instituciones que favorecen la actuación del mercado se producen en un corto periodo de tiempo, el resultado de las filiales extranjeras situadas en ese país se ve afectado de manera negativa. No obstante, no todas las filiales se ven perjudicadas del mismo modo. Podemos observar como las filiales extranjeras cuya matriz tiene origen en países altamente competitivos poseen ventajas institucionales que les permiten adaptarse mejor a un cambio institucional rápido y, por tanto, su resultado se ve menos afectado. Sin embargo, las filiales extranjeras con empresa matriz en países emergentes y que, a priori, podrían estar disfrutando igualmente de ventajas competitivas institucionales, no parecen verse beneficiadas por las mismas.

¿Qué contribuciones académicas más importantes presenta vuestro trabajo?

De nuestro trabajo se derivan principalmente tres contribuciones académicas. En primer lugar, extendemos la literatura sobre dinámica institucional que se ha desarrollado a lo largo de los últimos años. En este sentido, este es el primer trabajo que analiza la influencia de la velocidad del cambio institucional sobre el resultado de las filiales extranjeras. En segundo lugar, analizamos el papel moderador que el aprendizaje en el país de origen de la empresa matriz puede tener como fuente de ventaja competitiva institucional. Estudios recientes han resaltado la importancia de incorporar la influencia del país de origen en las decisiones estratégicas. En particular, entendemos que este aprendizaje podría favorecer a las filiales extranjeras cuando tienen que adaptarse a una nueva situación institucional derivada de un cambio producido en un corto periodo de tiempo. Finalmente, brindamos apoyo empírico adicional al estudio de la visión dinámica de las instituciones, expandiendo nuestro estudio más allá de los países emergentes que han sido el principal contexto de investigaciones empíricas anteriores. Para ello, nuestra investigación emplea una muestra amplia, que incluye 352 filiales en 34 economías desarrolladas y 110 economías emergentes pertenecientes a 77 empresas multinacionales.

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

Las implicaciones prácticas derivadas de esta investigación repercuten tanto a gobiernos y poderes públicos, como a los directivos de filiales extranjeras.

Por un lado, nuestro estudio demuestra que, tan importante como un buen diseño institucional, es la velocidad a la que se implantan las reformas institucionales por parte de los gobiernos y de los poderes públicos. Los gobiernos, independientemente del grado de desarrollo institucional que deseen alcanzar (en particular, en lo que hace referencia a aquellas instituciones que favorecen la actuación del mercado), deberán considerar la influencia negativa que un cambio brusco en estas instituciones puede tener en el resultado obtenido por las filiales extranjeras. Un cambio institucional muy rápido exige una inversión inmediata de recursos para generar nuevas capacidades y, además,

conlleva la aparición repentina de nuevos competidores. Por ello, un cambio institucional algo más lento permitirá una mejor adaptación, así como el desarrollo de nuevas capacidades, favoreciendo que el resultado de las filiales no se vea demasiado perjudicado. En este sentido, si los gobiernos desean crear un entorno institucional más atractivo para los inversores extranjeros, deberán llevar a cabo reformas institucionales de manera progresiva, con el fin de favorecer la adaptación de las filiales al nuevo entorno.

Por otro lado, la investigación ha demostrado que disponer de determinadas capacidades puede ayudar a las filiales extranjeras a que un cambio institucional que tiene lugar de forma repentina no les afecte tan negativamente. Por ello, las filiales deberán buscar ventajas competitivas institucionales que les proporcionen una mejor adaptación a los cambios. Si no tienen la opción de desarrollar sus propias ventajas institucionales, tendrán que evaluar la posibilidad de atraer a alguna empresa multinacional a la que ceder parte de su control y, así, poder optar a disfrutar las ventajas institucionales que dichas empresas posean. Concretamente, deberán tratar de atraer la inversión de empresas con origen en países altamente competitivos.

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

A partir de los resultados obtenidos, pueden abrirse varias vías de investigación. En primer lugar, la importancia de la velocidad del cambio institucional podría afectar no sólo al resultado de las filiales extranjeras, sino también al proceso de toma de decisiones de dichas empresas, en ámbitos como la gestión de las alianzas, las fusiones, las decisiones de diversificación, o la salida del mercado. En segundo lugar, se hace necesario el desarrollo de estudios que analicen los mecanismos de transferencia de las ventajas institucionales entre la empresa matriz y las filiales extranjeras. Finalmente, sería deseable continuar implantando la teoría del aprendizaje en el país de origen de la empresa matriz en otro tipo de estudios que verifiquen la influencia de dicho aprendizaje en las decisiones estratégicas de las empresas (modos de entrada, nivel de inversión, etc.).

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

No podemos saber con exactitud qué criterios han llevado al Jurado a optar por este trabajo, y más cuando todos hemos podido corroborar en el congreso la elevada calidad de muchas de las investigaciones presentadas. Es posible que el haber elegido un tema de gran interés y repercusión en la actualidad, ya que el papel de las empresas multinacionales es cada día más importante, así como el hecho de que nuestra muestra sea muy detallada y cubra todo tipo de países, tanto desarrollados como emergentes, hayan podido ser elementos que han inclinado al jurado a optar por este trabajo. En cualquier caso, nos gustaría reiterar nuestro agradecimiento a los miembros del Jurado por haber seleccionado el trabajo como merecedor del premio de la Sección. Nos ha hecho mucha ilusión.

ANÁLISIS

Estrategia e instituciones¹

Jaime Gómez Villascuerna



En las últimas dos décadas se ha incrementado el interés de la dirección estratégica por el efecto de las instituciones sobre la ventaja competitiva de las empresas (Peng, 2002; Garrido, Gómez, Maícas y Orcos, 2014; Guerras-Martín, Madohk y Montoro-Sánchez, 2014; Ahuja, Capron, Lenox y Yao, 2018). Este énfasis contrasta con la menor atención que había recibido en años anteriores, en los que la investigación se había centrado más en el análisis de la industria o en la teoría de los recursos. Aunque quizás la importancia de la teoría institucional aplicada al estudio de las decisiones estratégicas no es todavía tanta como la de las otras dos perspectivas, lo cierto es que el número de artículos que usa como referencia

sus planteamientos ha crecido con el tiempo. Si tomamos como punto de partida el artículo de Peng (2002), un ejercicio simple de búsqueda en la base de datos Web of Knowledge puede ofrecernos una aproximación a la importancia que la perspectiva institucional de la estrategia ha adquirido en los últimos años. El número de artículos publicados en el período 2003-2018 en algunas de las principales revistas generalistas de dirección de empresas y que usan la teoría institucional ofrece los siguientes resultados: 72 artículos en *Academy of Management Journal* (AMJ), 61 en *Academy of Management Review* (AMR) y 65 en el *Journal of Management* (JoM). Si en lugar de las revistas generalistas, nos centramos en dos de las más importantes revistas de especialidad, *Strategic Management Journal* (SMJ) y *Journal of International Business Studies* (JIBS), las cifras correspondientes son 78 y 135 artículos, respectivamente. En ese mismo período, el número de artículos que usaron como base para sus planteamientos la teoría de los recursos fue 38 en AMJ, 36 en AMR, 81 en JoM, 291 en SMJ y 45 en JIBS. Es decir, que si bien el interés por la teoría de los recursos ha sido mayor en SMJ y en JoM, la teoría institucional ha tenido más presencia en AMJ, AMR y JIBS.²

A las cifras anteriores se suman otros indicadores, quizás más cualitativos, que sugieren la utilidad de esta perspectiva a la hora de aproximarse al estudio de las decisiones de las empresas y sus resultados, especialmente en aquellos casos en los que el interés de los investigadores se ha centrado en el análisis del comportamiento de las empresas en economías emergentes. Así, tanto Hoskisson, Eden, Lau y Wright (2000) como Wright, Filatotchev, Hoskisson and Peng (2005) y Xu y Meyer (2013) atribuyen a la teoría institucional un papel dominante a la hora de guiar la

¹ Quiero agradecer los comentarios de los profesores Lucio Fuentelsaz y Juan Maícas a las versiones previas de este documento. También agradezco las conversaciones con los distintos profesores con los que he participado en trabajos que han utilizado las instituciones como un elemento importante del análisis: Andy Lockett, Leroy Whitte, Gianvito Lanzolla, Idana Salazar, Sergio Palomas, Elisabet Garrido, Pilar Vargas, Raquel Orcos, Beatriz Domínguez y Beatriz Pérez-Aradros. Los errores que puedan aparecer en este texto son de mi única responsabilidad.

² El ejercicio sólo puede entenderse como una aproximación a la comparación entre ambas perspectivas. La búsqueda fue realizada en septiembre de 2019 en la base de datos Web of Knowledge. Los términos usados fueron "resource-based view" e "institutional theory". Aunque quizás en este segundo caso el término a utilizar puede estar más sujeto a discusión, se optó por "institutional theory" por ser el utilizado en el artículo de Marquis y Raynard (2015) y, previamente, en los números especiales de *Academy of Management Journal* (2000) y el *Journal of Management Studies* (2005). En los dos casos, tanto Hoskisson et al. (2000), como Wright et al. (2005) lo utilizan para hacer referencia a la importancia adquirida por la teoría institucional. Otros términos también usados para hacer referencia a la teoría, como institution-based view (Peng et al., 2009), ofrecieron un número de resultados inferior.

investigación en dichas economías. Más recientemente, la revista *Strategy Science* dedicaba un número especial a la relación entre instituciones y estrategia bajo el título “Strategy and the Institutional Envelope” (Ahuja et al., 2018), en el que no sólo se pone de manifiesto su importancia en el contexto de la estrategia, sino que se amplían las sucesivas propuestas de Peng (2002) y Peng, Sun, Pinkham y Chen (2009).³

¿Qué son las instituciones y por qué importan?

Desde una perspectiva económica, las instituciones han sido definidas como las “reglas del juego en una sociedad” (North, 1993: 13) o, dicho de otro modo, como “las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 1993: 13). De forma parecida, y desde una perspectiva sociológica, las instituciones son “las estructuras y actividades regulativas, normativas y cognitivo culturales que proporcionan estabilidad y significado al comportamiento social” (Scott, 1995: 33).

El papel principal de las instituciones es reducir la incertidumbre, condicionando el comportamiento y definiendo los límites de lo que es legítimo (Peng et al., 2009: 66). Desde el punto de vista de la estrategia, las instituciones tienen un papel fundamental al determinar las elecciones de los directivos y los resultados de las empresas. Es decir, las decisiones estratégicas no sólo son fruto de la consideración de las capacidades de las organizaciones y la estructura de la industria, sino también del contexto institucional en el que las empresas se desenvuelven. De este modo, una perspectiva de la empresa basada en las instituciones contribuye a dar respuesta a las cuatro preguntas fundamentales de la dirección estratégica (Rumelt, Schendel and Teece, 1994). Al mismo tiempo, la bidireccionalidad de la relación entre las elecciones estratégicas y las instituciones (Peng et al., 2009) implica que las primeras pueden ser usadas por las organizaciones para influir sobre el marco institucional en el que operan en su propio beneficio.

Ahuja, Capron, Lenox y Yao (2018) desarrollan el modelo de Peng et al. (2009), enfatizando la idea de que las instituciones (o la “envoltura institucional”, como ellos la denominan) no sólo constituyen el tercer pilar del trípode que conforman junto con la teoría de los recursos y el análisis de la industria, sino que son los cimientos de los otros dos. En primer lugar, las instituciones determinan el conjunto de elecciones estratégicas de las empresas (el “espacio estratégico”), a la par que influyen sobre la disponibilidad de recursos disponibles para ejecutarlas. Como comentábamos en el párrafo anterior, esta relación se entiende como bidireccional, en la medida en que el estratega puede tratar de condicionar el marco institucional a través de actividades de distinto tipo, como ha quedado reflejado en los estudios que se centran en la actividad corporativa política de las empresas (Hillman, Keim y Schuler, 2004), en la influencia sobre la actividad de los gobiernos (Capron and Chatain, 2008) o que muestran la captura del regulador (Hadani, Doh y Schneider, 2018).

En segundo lugar, las instituciones influyen sobre aspectos tan importantes de la estructura de la industria como las barreras a la entrada, la concentración del mercado, el equilibrio de poder entre la empresa y sus compradores, suministradores y los proveedores de productos complementarios e incluso sobre el tamaño o la propia existencia de la industria (Ahuja et al., 2018). Al mismo tiempo, la estructura de la industria también puede condicionar el marco institucional. Así, por ejemplo, las

³ Los trabajos de Mike W. Peng sobre instituciones se sitúan entre los más citados en las revistas en las que han sido publicados. Así ocurre, por ejemplo, con el artículo “The institution-based view as a third leg for a strategy tripod”, que es el más citado desde 2009 en la revista *Academy of Management Perspectives* y se sitúa en tercer lugar entre todos los publicados por la revista (476 citas).

industrias más concentradas suelen atraer una mayor atención por parte del regulador (Ahuja et al., 2018).

Finalmente, las instituciones no sólo afectan a los resultados de las empresas a través de su influencia sobre las decisiones estratégicas y la estructura de la industria, sino que surgen como un importante moderador de la relación entre estrategia empresarial, estructura industrial y resultados. Por ejemplo, la habilidad para hacer cumplir los contratos puede determinar en qué medida la integración vertical es la fórmula más o menos adecuada para gestionar las relaciones en el contexto de la configuración vertical de la industria (Ahuja et al., 2018).

¿Cuánto importan las instituciones? ¿Qué instituciones?

Las relaciones descritas en el apartado anterior hacen pensar que las instituciones son importantes en el contexto de la dirección estratégica. Sin embargo, cabría preguntarse por la relevancia relativa de las mismas frente a las otras dos perspectivas, el análisis de la industria y la teoría de los recursos. Una segunda cuestión, relacionada, es qué dimensiones de las instituciones deberían ser consideradas y cómo podríamos aproximarnos a su medición.

Respecto a la primera cuestión y, si bien es preciso reconocer que el marco institucional varía también dentro de los países, es de esperar que las principales diferencias surjan al considerar aquel en un contexto internacional (Garrido et al., 2014). En este sentido, una aproximación a la primera cuestión podría pasar por la revisión de los estudios que han examinado la relevancia del llamado “efecto país” sobre los resultados de las empresas. Sin ánimo de ser exhaustivos, el Cuadro 1 muestra algunos de estos trabajos y nos permite hacer una valoración inicial. Como puede observarse, la cuarta columna del Cuadro 1 revela que la importancia del efecto país varía entre el 2,63% (McGahan y Victor, 2010) y el 17,7% (Brito y Vasconcelos, 2007) y, quizás con la excepción de McGahan y Victor (2010), su contribución a la explicación de la variabilidad de los resultados de las empresas es superior o comparable al efecto de la industria. Si a estos porcentajes añadiéramos los que corresponden al efecto país en industrias específicas (columna 5) nos encontraríamos con que las cifras refuerzan la necesidad de añadir las instituciones a la teoría de los recursos y el análisis de la industria como una tercera perspectiva desde la que aproximarnos a la dirección estratégica (Peng et al., 2009). Esto no implica de ninguna forma señalar a las instituciones como el único determinante de las diferencias entre países, dado que no cabe duda de que son muchos los factores que pueden influir en la explicación de estos resultados. Sin embargo, sí como un elemento importante a la hora de explicarlas, como reconocen los trabajos incluidos en esta línea de investigación (véase, por ejemplo, Makino et al, 2004, Goldszmidt et al., 2011 o Bamiatzi et al., 2016).

Cuadro 1. Efectos empresa, industria y país en distintos trabajos⁴

	Efecto empresa	Efecto industria	Efecto país	Efecto país x industria
Makino, Isobe y Chan (2004)	28,2%	5,0%	4,3%	7,5%
Brito y Vasconcelos (2007)	45,6%	8,6%	17,7%	45,0%
Tong, Alessandri, Reuer y Chintakananda (2008)	48,68%	4,56%	8,63%	11,51%
McGahan y Victor (2010)	17,90%	4,56%	2,63%	19,03%
Goldszmidt, Brito y de Vasconcelos (2011)	32,4%	9%	10,1%	10,0%
Bamiatzi, Bozos, Cavusgil y Hult (2016)	92,79%	4,37%	6,40%	7,38%

Fuente: elaboración propia

Respecto a qué dimensiones deberían ser consideradas y a cómo medirlas, la respuesta es más complicada. Como es bien sabido, North (1993) divide las instituciones en dos grandes grupos. Las formales incluyen aspectos como las leyes, la regulación y las reglas. Las instituciones informales, por el contrario, hacen referencia a aspectos como las normas, la cultura y la ética. Una buena proporción de los trabajos publicados utiliza esta división. La disponibilidad de información sobre los dos tipos de instituciones hace que su medición sea relativamente sencilla. Así, por ejemplo, las instituciones formales son, con frecuencia, aproximadas a partir del Índice de Libertad Económica (publicado por la Heritage Foundation) o por los Indicadores Mundiales de Buen Gobierno (Banco Mundial), mientras que las instituciones informales suelen ser medidas a través de las dimensiones propuestas en los trabajos de Hofstede (1980) y House, Hanges, Javidan, Dorfman y Gupta (2004).

Aunque no cabe duda de que la disponibilidad de información puede ser una ventaja, tiene el riesgo de hacer más visibles unas dimensiones, en detrimento de otras. Por otro lado, conviene tener presente la relación entre las distintas medias disponibles (Garrido et al., 2014). En el caso de las instituciones formales, la correlación entre las distintas alternativas y, dentro de ellas, entre sus dimensiones, tiende a ser alta, lo que hace difícil separar sus efectos en la práctica⁵. En el caso de las informales, por el contrario, el problema más grave surge por la utilización de denominaciones similares para dimensiones que presentan una correlación negativa y que podrían llevar a incurrir en contradicciones al ser utilizadas con un mismo propósito⁶.

⁴ Es conveniente tener en cuenta que los trabajos seleccionados tienen distintos objetivos, muestras y metodología, lo que complica que las cifras sean comparadas de forma directa. También que proceden de distintos cuadros de resultados y que en el Cuadro 1 se ha tendido a presentar los porcentajes máximos de explicación de la varianza de cada componente. Si a esto añadimos que hay análisis en los que la varianza se descompone en más de cuatro componentes, esto explica el hecho de que la suma no sea el 100%. Así, los porcentajes de Makino et al. (2004) son los que aparecen en el modelo 3 del Cuadro 2. Los de Brito y Vasconcelos (2007) son los valores máximos que aparecen en el Cuadro 6.4, en el que se realizan divisiones por industria. En el caso de Tong et al. (2008) las cifras corresponden al Cuadro 7 y a los resultados para la muestra completa. Los porcentajes de McGahan y Victor (2000) son los correspondientes al modelo base del Cuadro 2. En el caso de Goldszmidt et al. (2011) las cifras corresponden al cuadro 2, que separa entre empresas manufactureras y no manufactureras y son los valores máximos que encontramos en estas dos submuestras. Finalmente, las cifras correspondientes a Bamiatzi et al. (2016) han sido extraídas del Cuadro 3 del texto, que descompone la varianza precisamente entre los cuatro componentes que aparecen en el Cuadro 1, pero que distingue entre distintos tipos de países en función de su desarrollo y dos períodos, uno expansivo y otro de recesión.

⁵ Por ejemplo, al análisis factorial de las 10 dimensiones recogidas en el Índice de Libertad Económica identifica únicamente 2 factores.

⁶ De nuevo, un ejemplo puede ayudar a ilustrar la situación descrita: la correlación entre las medidas de "aversión a la incertidumbre" propuestas por Hofstede (1980) y House et al. (2004) es -0,68 y a pesar de que la denominación de la variable es la misma en los dos estudios, las preguntas asociadas a las mismas son diferentes.

¿Instituciones y estrategia o estrategia e instituciones?

La perspectiva basada en las instituciones contribuye a dar respuesta a las cuatro cuestiones fundamentales que tratan de responderse desde la dirección estratégica (Rumelt et al., 1994, Peng et al., 2009). En particular: (a) ¿Por qué son diferentes las empresas? (b) ¿Cómo se comportan las empresas? (c) ¿Qué determina el alcance de la empresa? (d) ¿Qué determina el éxito y el fracaso de las empresas en un contexto internacional? La diversidad de temas sobre los que se ha centrado la investigación hace difícil hacer una síntesis en el espacio dedicado a este Análisis. Algunos ejemplos de las preguntas que han sido abordadas y de sus respuestas pueden verse en Garrido et al. (2014), por lo que limitaré mi valoración a dos apreciaciones.

La primera es que, como cabría esperar, la utilización de esta perspectiva es más frecuente en los trabajos que estudian la empresa en un contexto internacional. Como se señalaba al principio, no parece casualidad que, entre las revistas revisadas, sea el *Journal of International Business Studies* en la que con más frecuencia se hace uso de la teoría institucional. Entre ellos, una parte importante de la investigación se ha centrado en el análisis de países emergentes (Wright et al., 2005; Xu y Meyer, 2013). Desde el punto de vista institucional, se trata de mercados con un desarrollo menor que las economías más avanzadas, lo que hace que los intercambios de recursos y de información sean frecuentemente inestables. Al mismo tiempo, son países que están experimentando una rápida industrialización, procesos de liberalización económica y que están cada vez más integrados en la economía global, llegando a suponer más del 50% del producto interior bruto mundial en 2014. Por tanto, no sólo se han erigido en países con un gran atractivo para las empresas, sino que la rapidez con la que han afrontado los cambios ha hecho que sean el marco atractivo en el que comprobar la validez de las teorías existentes o en el que desarrollar otras nuevas (Wright et al., 2005)⁷.

Aún así, y a pesar de la frecuencia con la que las instituciones han servido como base para el estudio de la estrategia en un contexto internacional, todavía existen ámbitos en los que la perspectiva institucional de la estrategia puede ser utilizada para responder a cuestiones de interés para la dirección estratégica. Por ejemplo, Peng (2014) apunta que este es el caso de las inversiones directas hacia el exterior que tienen lugar desde países emergentes o el estudio de África desde una perspectiva institucional. Desde un punto de vista más general, las instituciones han sido utilizadas recientemente para mejorar nuestra comprensión sobre aspectos como la diversificación, las fusiones y las adquisiciones o la gestión del conocimiento (Peng, 2014).

La segunda observación es que la mayor parte de la investigación sobre instituciones se ha centrado en dilucidar sus efectos sobre las respuestas que ofrecen las organizaciones (Marquis y Raynard, 2015). Dicho de otro modo, ha prestado mucha más atención a la relación causal entre instituciones y estrategia que a la relación inversa. Sin embargo, las empresas pueden crear ventaja competitiva influyendo sobre el marco institucional (Marquis y Raynard, 2015). Marquis y Raynard (2015) organizan estas estrategias *institucionales* en tres grupos: (1) estrategias relacionales; (2) estrategias constructoras de infraestructuras y (3) estrategias de acoplamiento socio-cultural. Se trata de estrategias a través de las que las organizaciones tratan de crear valor (1) "...interaccionando con y gestionando estratégicamente audiencias de referencia importantes, incluyendo organismos políticos y grupos de interés clave...", (2) haciendo frente a "...mercados marginalmente desarrollados e infraestructuras sociales, tecnológicas y físicas poco desarrolladas..." y (3) abordando "...los asuntos/desafíos socioculturales y demográficos que dan forma al entorno competitivo" (Marquis y Raynard, 2015: 317).

⁷ En aquellos casos en los que las muestras utilizadas para estudiar el "efecto país" incluye contextos con distintos niveles de desarrollo (Makino et al. 2004; McGahan y Victor, 2010; Bamiatzi et al., 2016), la importancia del mismo es mayor en los países menos desarrollados y en los emergentes, lo que incrementa el interés en su estudio.

Las instituciones y la docencia en estrategia empresarial

A juzgar por la relevancia de las instituciones a la hora de explicar los resultados de las empresas, parece obligado plantearse si su presencia en las enseñanzas de dirección estratégica no debería ser mayor. Salvo excepciones, el espacio dedicado a su estudio es menor que en el caso de las otras dos perspectivas (véase, por ejemplo, el análisis que se hace en Stambaugh y Trank, 2010). Peng, Nguyen, Wang, Hasenhüttl y Shay (2018) apuntan dos motivos que podrían explicar por qué. El primero es que la investigación sobre instituciones en estrategia es un fenómeno relativamente reciente y habitualmente existe un retraso desde la publicación en una revista científica y hasta la incorporación de un tema en los libros de texto y en la docencia (Stambaugh y Trank, 2010). El segundo es que una parte del nuevo institucionalismo asume con frecuencia que las organizaciones cumplen con las demandas institucionales de una forma pasiva y con poco margen para la acción. Por el contrario, la dirección estratégica presupone que los directivos persiguen una serie de objetivos organizativos de una forma racional.

Habitualmente, el papel de las instituciones en la enseñanza de la estrategia se limita (1) al estudio del entorno general de las empresas, (2) al análisis de la cultura, las normas, los valores, las leyes y la regulación en el contexto de la estrategia internacional y (3) al estudio de los costes de transacción (Peng et al., 2018). Es decir, aunque no se hable expresamente de la teoría institucional, algunas de sus dimensiones son analizadas cuando se enfatiza la importancia del entorno general y se hace alusión a los factores de tipo legal o social. Lo mismo ocurre cuando se enfatizan las diferencias culturales entre países en el contexto de la estrategia internacional. Sin embargo, también es cierto que, al explicar la teoría de los recursos y capacidades suele ser poco el énfasis que se pone en la idea de que el valor de los mismos depende del contexto en el que la empresa opera (Barney, 2001). De igual forma, si hablamos del análisis de la industria y pensamos en la rivalidad entre las empresas establecidas (Porter, 1980), las acciones competitivas de las empresas no suelen analizarse teniendo en cuenta las políticas gubernamentales o el sentimiento de los consumidores en relación a cómo debe desarrollarse la competencia (Peng et al., 2018).

Además de ser necesarias para una mejor aplicación de la teoría de los recursos y el análisis de la industria⁸, las instituciones pueden ser utilizadas en el estudio de algunos temas que suelen enseñarse en los cursos de dirección estratégica. Peng et al. (2018) proponen cinco ámbitos en los que la no consideración del papel de las instituciones puede tener consecuencias negativas para las empresas y en las que suelen ser escasamente utilizadas: (1) las estrategias de entrada, (2) las alianzas estratégicas, (3) las fusiones y adquisiciones, (4) el gobierno corporativo y (5) la responsabilidad social corporativa. Por ejemplo, un aspecto clave al considerar la entrada en nuevos mercados es la selección del precio para los productos o servicios que se van a vender. Normalmente, su enseñanza se realiza sin la consideración de la parte del marco institucional que hace referencia a la política de la competencia. Sin embargo, es este un aspecto relevante, en la medida en que precios demasiado bajos o demasiado altos pueden entenderse como predatorios o colusorios (Peng et al., 2018). Es decir, la elección de la estrategia de entrada debería considerar la leyes sobre competencia de los mercados en los que se producen y los directivos deberían ser conscientes de las restricciones institucionales que existen.

En definitiva, una incorporación medida de las instituciones a los libros de texto sobre estrategia empresarial y, como consecuencia, a las actividades que desarrollamos en el aula seguramente ayudaría a incrementar el rigor y la relevancia de la docencia en dirección estratégica (Peng et al., 2018).

⁸ Napshin y Marchisio (2017) proponen un ejercicio que puede ser utilizado en el aula para presentar la relación entre las instituciones, por un lado, y la teoría de los recursos y la economía de la organización industrial, por otro.

Conclusión

Quizás el espacio dedicado a este Análisis no permite entrar en profundidad en los distintos apartados que se han abordado, lo que lo hace insuficiente para llegar a conclusiones claras sobre los mismos. Sin embargo, creo que al menos puede sugerir dos ideas a quienes nos dedicamos al estudio de la dirección estratégica. La primera es que la investigación que integra a las instituciones en el marco de la estrategia empresarial ha cobrado una importancia que, observando las cifras de los últimos años, es al menos comparable a la de la teoría de los recursos. Se trata de una integración en la que contamos con modelos generales a partir de los que poder dar respuestas a las cuestiones identificadas como relevantes para la dirección estratégica. A la par, la evidencia sugiere que, en un contexto internacional, las instituciones tienen una importancia comparable a la de la industria al explicar los resultados de las empresas. No en vano, es en la literatura sobre negocios internacionales en la que encontramos más interés por incorporar variables institucionales al estudio de las decisiones estratégicas. En todo caso, sigue habiendo ámbitos por explorar, como el estudio de los efectos de las decisiones estratégicas sobre el marco institucional, la identificación de las dimensiones institucionales más importantes o aquellos señalados por Peng (2014) y a los que me refería más arriba.

La segunda es que la revisión de los principales libros de dirección estratégica que puede verse en Stambaugh y Trank (2010) y un examen superficial de las últimas versiones de algunos de estos manuales, sugiere una incorporación tardía de la investigación de las instituciones a nuestra docencia. A día de hoy, por tanto, la distancia entre investigación y docencia parece mayor de lo que debería, por lo que una reducción de la misma es probable que nos llevara a un mayor realismo en el estudio de las elecciones estratégicas de los directivos.

Referencias

- Ahuja, G., Capron, L., Lenox, M. y Yao, D. A. (2018) "Strategy and the institutional envelope", *Strategy Science*, 3(2), 2-10.
- Bamiatzi, V., Bozos, K., Cavusgil, S.T. y Hult, T.M. (2016) "Revisiting the firm, industry, and country effects on profitability under recessionary and expansion periods: A multilevel analysis", *Strategic Management Journal*, 37, 1448-1471.
- Barney, J. (2001) "Is the resource-based 'view' a useful perspective for strategic management research? Yes", *Academy of Management Review*, 26, 41-56.
- Brito, L. A. y Vasconcelos, F.C. (2006) "How much does country matter?", in Cooper A., Alvarez S., Carrera A., Mesquita, L.F., Vassolo, R. (Eds.) *Entrepreneurial strategies: New technologies and emerging markets*. Blackwell. Oxford, 95-113.
- Capron, L. y Chatain, O. (2008) "Competitors' resource-oriented strategies: Acting upon rivals' resources through interventions in strategic factor markets and political markets", *Academy of Management Review*, 33(1), 97-121.
- Garrido, E., Gómez, J., Maicas, J.P. y Orcos, R. (2014) "The institution-based view of strategy: How to measure it", *Business Research Quarterly*, 17, 82-101.
- Goldszmidt, R.G.B., Brito, L.A.L. y de Vasconcelos, F.C. (2011) "Country effect on firm performance: A multilevel approach", *Journal of Business Research*, 64(3), 273-279.
- Guerras-Martín, L.A., Madhok, A. y Montoro-Sánchez, A. (2014) "The evolution of strategic management research: Recent trends and current directions", *Business Research Quarterly*, 17, 69-76.
- Hadani, M., Doh, J.P. y Schneider, M.A. (2018) "Corporate Political Activity and Regulatory Capture: How Some Companies Blunt the Knife of Socially Oriented Investor Activism", *Journal of Management*, 44(5), 2064-2093.

- Hillman, A.J., Keim, G.D. y Schuler, D. (2004) "Corporate political activity: A review and research agenda", *Journal of Management*, 30(6), 837-857.
- Hofstede, G. (1980) *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Sage, Beverly Hills, CA.
- Hoskisson, R.R, Eden, L., Lau, C.M. y Wright, M. (2000) "Strategy in emerging economies", *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267.
- House, R.J., Hanges, P.J., Javidan, M. Dorfman, P.W. Gupta, V. (Eds.) (2004) *Culture, leadership and organizations: The GLOBE study of 62 societies*. Sage Publications Inc., London.
- Makino, S., Isobe, T. y Chan, C. (2004) "Does country matter?", *Strategic Management Journal*, 25(10), 1027-1043.
- Marquis, C. y Raynard, M. (2015) "Institutional strategies in emerging markets", *The Academy of Management Annals*, 9(1), 291-335.
- McGahan, A. y Victor, R. (2010) "How much does home country matter to corporate profitability?", *Journal of International Business Studies*, 41(1), 142-165.
- Napshin, S.A. y Marchisio, G. (2017) "The challenges of teaching strategic management: Including the institution-based view", *The International Journal of Management Education*, 15, 470-480.
- North, D.C. (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, S.A: México.
- Peng, M.W. (2002) "Towards an institution-based view of business strategy". *Asia Pacific Journal of Management*, 19(2/3), 251-267.
- Peng, Mike W. (2014). New research directions in the institution-based view, in Jean Boddewyn (ed.), *Multidisciplinary Insights from New AIB Fellows—Research in Global Strategic Management*, 16, 59–78. London: Emerald.
- Peng, M.W., Nguyen, H.W., Wang, J.C., Hasenhüttl, M. y Shay, J. (2018) "Bringing institutions into strategy teaching", *Academy of Management Learning & Education*, 17(3), 259-278.
- Peng, M.W., Sun, S.L., Pinkham, B. y Chen, H. (2009) "The institution-based view as a third leg for a strategy tripod", *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 63-81.
- Porter, M.E. (1980) *Competitive strategy: Techniques for analysing industries and competitors*. Free Press. New York.
- Rumelt, R., Schendel, D., y Teece, D. (Eds.) (1994). *Fundamental issues in strategy: A research agenda*. Boston. Harvard Business School Press.
- Scott, W.R. (1995) *Institutions and Organizations*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- Stambaugh, J.E. y Trank, C.Q. (2010) "Not so simple: Integrating new research into textbooks", *Academy of Management Learning & Education*, 9, 663-681.
- Tong T.W., Alessandri, T.M, Reuer, J.J. y Chintakananda, A. (2008). "How much does country matter? An analysis of firms' growth options", *Journal of International Business Studies*, 39(3), 387-405.
- Wright, M., Filatotchev, I., Hoskisson, R. y Peng, M. (2005) "Strategy research in emerging economies: Challenging the conventional wisdom", *Journal of Management Studies*, 42(1), 1-33.
- Xu, D. y Meyer, K.E. (2013) "Linking theory and context: 'Strategy research in emerging economies' after Wright et al. (2005)", *Journal of Management Studies*, 50(7), 1322-1346.

INFORMACIÓN DE LOS SOCIOS DE LA SECCIÓN

TESIS DOCTORALES

* **Heterogeneidad en el Gobierno de la Empresa Familiar: Influencia en el Comportamiento Estratégico y en los Resultados Empresariales.**

Doctorando: Tomás Guillén Gorbe.

Director: Alejandro Escribá.

<http://roderic.uv.es/handle/10550/70442>

Resumen: La presente investigación trata sobre la gestión de las empresas familiares, sus mecanismos de gobierno y cómo estos se relacionan con el comportamiento estratégico y con los resultados de la actividad empresarial. Nuestro objetivo ha sido investigar las formas de gobierno existentes y sus relaciones intrínsecas, y como estas pueden afectar al comportamiento estratégico por parte de los órganos de la alta dirección y afectar al rendimiento de la empresa. Investigamos los diferentes órganos de gobierno de la familia, la sociedad y la empresa. Hemos analizado 10 de los principales modelos de análisis de las empresas familiares para, terminar estudiando aspectos relacionados con la estrategia en la empresa familiar para completarlo con el análisis del comportamiento estratégico en dichas empresas. Así desde ese marco teórico, nos permite analizar en el trabajo de campo cómo las diferentes configuraciones en la propiedad y los cuerpos de gobierno inciden sobre la calidad del repertorio estratégico para la toma de decisiones estratégicas, y asociación entre la calidad de la toma de decisiones y el rendimiento de la empresa familiar. La presente Tesis doctoral analiza la heterogeneidad existente entre las empresas familiares e identificar los efectos de sus características sobre las decisiones de la dirección respecto al desarrollo y los comportamientos estratégicos de la empresa y sus resultados. Así, poder contribuir a las emergentes teorías que surgen sobre la relación entre el gobierno corporativo y la gestión estratégica.

* **How Good is Lean Startup at Helping Sustainable Business Models Succeed?**

Doctorando: Alberto Peralta Belmont.

Dirección de Tesis: Javier Carrillo-Hermosilla y Fernando Crecente, UAH.

Resumen: The main contribution of this dissertation sits at the intersection of sustainability and business model innovation, presenting the most relevant elements that drive the acceptance of any sustainable business model innovation practice. After a general introduction, in the second chapter, we conceptually and qualitatively explore those elements and propose expanding the current knowledge and toolbox for sustainable business model innovation with the Lean Startup practice: This is an alternative way of producing sustainable business model innovation which introduces a more experimental and non-linear way. Therefore, firstly, this dissertation is an approach to answering the following question: How can Lean Startup serve as a practice to create sustainable business models? We have identified a second complementary question: what are the elements that drive the entrepreneurs' usage of Lean Startup and conventional New Product Development when developing sustainable business models and how are these elements meeting those elements? In the third and fourth chapters, we explore the comparison of stage-gate practices and Lean Startup in a sample of Spanish entrepreneurs (N=234). We identify the factors influencing the entrepreneur's election of the practices to develop sustainable business model innovation after conducting an empirical analysis applying a sound behavioral framework and the PLS-SEM algorithms to factor out those elements—we modeled eleven constructs: Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Facilitating Conditions, Hedonic Motivation, Habit, Costs, Speed, Funding, Security and Behavioral Intention.

*** Turnaround Strategies for Severe Crises. Surviving a Bankruptcy Procedure.**

Doctorando: Manuel Rico Llopis.

Director: Francisco Puig Blanco.

Tesis con Mención Internacional.

Resumen: The objective of this Doctoral Thesis was to shed light on the effectiveness of retrenchment strategies in bankrupt firms. The focus was put on the adoption of turnaround strategies analyzing the changes in financial structure of the firm between the moment of become bankrupt and the date of achieving an outcome (survival or liquidation). A sample of 599 Spanish bankrupt firms from SABI database was used to validate the findings.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS*** Ana Pérez Luño.**

- XXXIII AEDEM. Mejor artículo científico (Best paper). Innovation as the key to gain performance from absorptive capacity and human capital. Junio 2019.

- XXIX Congreso Nacional de ACEDE 2019. Best paper Sección Empresa Familiar. Human Capital in Family Firms: Does it lead to higher performance? Junio 2019.

<https://www.congresoacede.org/es/apartado/premios-de-investigacion>

*** María José Sánchez Bueno.**

- 2019 IFERA Best Reviewer Award.

- Nominated for the 2019 IFERA Best Paper on Conference Theme (paper coauthored with Fernando Muñoz-Bullon and Alfredo De Massis).

ESTANCIAS*** Ana Pérez Luño.**

Beneficiaria de Beca de Estancias de movilidad de profesores e investigadores seniors en centros extranjeros de enseñanza superior e investigación, incluido el Programa Salvador de Madariaga 2019. Realizará la estancia de febrero a julio de 2020, en el King's College London. Faculty of Social Science & Public Policy con la profesora Ute Stephan.

PUBLICACIONES**LIBROS**

*** Alama, E., y Martín-de Castro, G. (Editores) (2019). Fundamentos de Administración. Teoría y Práctica en el Perú y Latinoamérica. Pearson Educación, Naucalpán de Juárez, México.**

Resumen: Aunque existen numerosos manuales de Administración, es difícil encontrar alguno adaptado a nuestra realidad. Es así como nace este proyecto, el mismo que ha sido posible con la colaboración de profesores de Administración de Empresas de la Universidad de Piura. Nuestro objetivo es acercar la teoría y práctica de la administración tanto a estudiantes de pregrado y posgrado de administración como estudiantes de otras carreras que tengan interés en el tema. También resulta de gran ayuda para el docente, pues al inicio de cada capítulo, se presenta el resumen del mismo, los objetivos, y el índice, complementando al final, con preguntas para la reflexión y evaluación, así como casos de aplicación y análisis. Por otra parte, además de la bibliografía de cada capítulo, se recomiendan algunas lecturas de interés.

En el primer capítulo del libro hacemos un recorrido por las teorías pioneras de la administración. A partir del segundo capítulo y hasta el quinto, presentamos cada una de las funciones de la administración y que constituyen el proceso administrativo. Del sexto capítulo al noveno, entramos en el mundo de la empresa, tratando el capítulo sexto de la empresa, sus características, modos de constituirse concretamente en el Perú. En el séptimo, se explica el funcionamiento de cada una de las principales áreas funcionales que la integran. El octavo capítulo nos muestra los factores del entorno que influyen en la actividad empresarial y sus resultados, para terminar en el noveno, con un enfoque que no puede faltar en la administración actual de las empresas que quieren ser socialmente responsables.

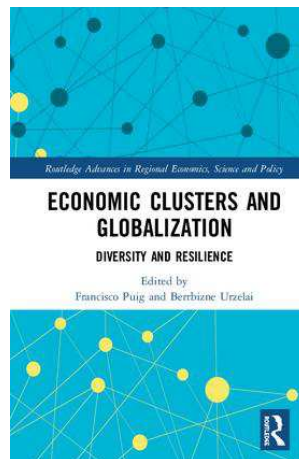
*** Escribá, A., Iborra, M. y Safón, V. (2019). Modelos de Dirección Estratégica en Universidades Españolas de Alto Desempeño. Fundación BBVA.**

<https://www.fbbva.es/publicaciones/modelos-de-direccion-estrategica-en-universidades-espanolas-de-alto-rendimiento-2/>

https://www.researchgate.net/publication/335714866_Modelos_de_direccion_estrategica_en_universidades_espanolas_de_alto_desempeno

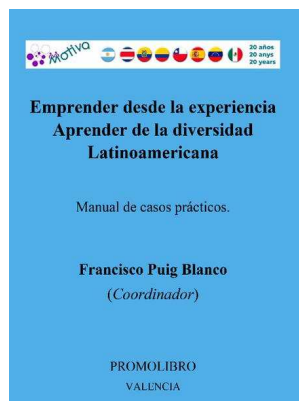
Resumen: Esta monografía aborda el análisis de un conjunto de universidades que se caracterizan por lograr niveles de desempeño altos en comparación con los de las universidades que son más similares a ellas, tanto en sus características estructurales como con relación al contexto socioeconómico en el que operan. A partir de la identificación de grupos estratégicos en el sistema universitario español (Aldás et al., 2016), se seleccionan nueve casos de universidades presenciales con rendimientos superiores los de universidades similares, y se identifican las características y prácticas de gestión asociadas a su mejor desempeño docente e investigador. Concluye con la propuesta de un modelo (PEDAGoCC, adaptado a las universidades como instituciones con una idiosincrasia específica) que recoge las principales prácticas relacionadas con el alto rendimiento de las universidades. Destaca la importancia de la alineación de las acciones, prácticas y estructuras de las universidades, así como el desarrollo de un comportamiento estratégico coherente orientado a la consecución de un posicionamiento claro y consistente. Se argumenta que cada universidad puede perseguir un posicionamiento diferente, aunque el éxito se sustenta en que dicho posicionamiento esté apoyado por un buen ajuste del resto de los factores identificados, de un modo sólido, consistente y duradero en el tiempo.

Esta obra se dirige a responsables de la gestión y gobierno de las universidades, a analistas de la economía de la educación, a responsables de las políticas públicas en materia educativa y a todos los interesados en profundizar en el papel y la mejora de las universidades en nuestra sociedad.



* Puig, F. y Urzelai, B. (2019) (Eds.). **Economic Clusters and Globalization: Diversity and Resilience. Routledge (Taylor and Francis Group). ISBN: 978-0367000172.**

Resumen: This volume shows that in today's globalized world, clusters are an important factor in explaining the different growth rates of firms, cities, and regions. Drawing on the expertise of an international contributor team, it covers topics such as clusters and SME competitiveness; innovation and science parks and clustering and multinationals. Taking lessons from a rich variety of literature and empirical cases, the book provides valuable insights for company's strategy, regional development, and industrial policy.



* Puig F. (2019) (Coord.). **Emprender desde la Experiencia. Aprender de la Diversidad Latinoamericana. ISBN: 978-8479867607.**

Resumen: Este libro expone de una manera práctica y eficaz algunos de los principales desafíos a los que los emprendedores deben hacer frente, así como claves para el éxito de sus proyectos. Dicho trabajo avanza en el conocimiento del fenómeno emprendedor en el contexto de Latinoamérica, presentando experiencias y lecciones aprendidas desde diversas perspectivas y enfoques. A lo largo de sus páginas se compilan catorce contribuciones de expertos en el tema. La obra, coordinada por el profesor Francisco Puig Blanco y editada por Promolibro, está dirigida a estudiantes universitarios de grado y postgrado interesados en la dimensión creadora de la actividad económica.

CAPÍTULOS DE LIBRO

* Carrasco, I., Castillo, J.S. y Pérez-Luño, A. (2018). Wine tourism vacation as a cultural and creative industry. The case of Bullas Wine Route. In Peris-Ortiz, M., Cabrera-Flores, M. y Serrano-Santoyo, A. (eds.), *Cultural and Creative Industries: A Path to Entrepreneurship and Innovation*. Springer (in press).

Resumen: Wine is a part of Mediterranean culture that little by little has taken roots in some other parts of the world. Every single wine is an artistic creation that emerges in a *terroir*, combining a sample of physical and cultural traits such as grape variety, soil, planting, yields and wine-making. It reflects a culture, based on natural conditions, knowledge, and rituals that pass on through generations, being part of the cultural identity and heritage. The interest of Academia in wine tourism has grown while wine industry has developed, diversifying its offer. In part, this interest has been pushed by the concern for sustainability and the need of looking for sustainable business activities allowing local development. Then, most of the literature has an economic accent, interpreting wine tourism and vacation as a way for revitalizing declining rural areas, a context of direct sale and promotion, or a marketing opportunity to position the brand into a concrete image. The link between culture, intangibles and economy is complex and requires an open focus. Thus, in this chapter, our purpose is to present wine vacation and wine routes as a derivative of wine industry that takes advantage of local cultural traits to creating wealth, contributing to sustainable development and the preservation of cultural heritage. To achieve this goal we use the study case of Bullas' wine route in Murcia (Spain). Some archaeological discoveries date the existence of vineyards and wine activity in this area from the Roman era. More than 200 traditional cellars are still functioning, most of them since the 18th and 19th centuries. History and Culture are the framework were a recent and avant-garde project of wine route joint in a participative and sustainable model of development social, economic, and environmental. This study case has been selected as it presents some ethnographic, historic, cultural, recreational, productive, social, landscape and environmental synergies, conforming an initiative of great interest.

* Carrillo-Hermosilla, J., Kiefer, C.P. y Del Río, P. (2019). Taxonomy and dimensions of eco-innovation from a resource-based perspective". En F. Boons and A. McMeekin (eds.) *Handbook of Sustainable Innovation* (pp. 78-100). Edward Elgar Publishing. ISBN: 9781788112567.

Resumen: The need of a transition towards more sustainable models of production and consumption has been recognised by many governments and companies, not only as an ecological necessity but also as a source of competitive advantage. Ecological innovation or eco-innovation is a possible mechanism and economic and social promoter to achieve ecologically sustainable standards of living. The objective of this chapter is to elaborate a comprehensive taxonomy of eco-innovations consisting of a precise characterization of the phenomenon and its resource-based firm context.

* Rybka-Iwańska, K. y Serradell-López, E. (2019). Smart cities and the search for global talent. In Anna Visvizi y M. D. Lytras (eds.), *Transitioning to Smart Cities: Mapping the Political, Economic, and Social Risks and Threats* (pp. 171–184). Elsevier.

Retrieved from <https://www.goodreads.com/book/show/43092981-smart-cities>

Resumen: The concept of smart cities is traditionally associated with sustainable development and living conditions in modernising cities: their ICT readiness, public transportation accessibility and standards, connections with other cities and states, the access to healthcare, high-quality education, and leisure. This chapter will focus on a particular feature of a smart city: its talented inhabitants. The authors will analyse characteristics and activities of smart cities in the sphere of pulling global talent. No city can attract highly skilled, hard-working specialists without the implementation of smart solutions so that the quality and conditions of living are at least satisfactory and present competitive

advantages. Moreover, no city can become smart without learning and following good practices developed by skilled, hard-working specialists in various parts of the world. This chapter tries to answer the question upon how cities can be smart in attracting and nurturing global talent; why talented people choose a city for living and creating a business; how higher education can help to add value to smart cities. Some examples and practices from around the world are offered.

*** Vlacic, B., González-Loureiro, M. y Eduardsen, J. (2019). The internationalization of SMEs: strategic choices under a cognitive approach. In *Handbook of Research on Entrepreneurship, Innovation, and Internationalization* (pp. 439-466). IGI Global.**

Resumen: This chapter aims at providing a theoretical explanation for the observed heterogeneous internationalization behavior of small and medium enterprises (SMEs). In this chapter, the authors propose a conceptual framework of how the entrepreneurs' cognitive systems affect the internationalization decision making in SMEs, and supplement extant normative theories of venture's internationalization with entrepreneurial and psychological constructs. The proposed framework suggests that entrepreneurs' cognitive systems (expertise-based intuition System-X and the analytic System-C) moderate the relationship between the perception of environmental validity and the venture's internationalization decisions. This approach explains how entrepreneurs perceive the environment in such a way that some will recognize an international business opportunity, evaluate alternatives and, finally, decide to start and grow an international venture by following any of the extant patterns of internationalization, namely a sequential, gradual and slow pace or an accelerated and not necessarily sequential approach.

*** Yu, W., Wiklund, J. y Pérez-Luño, A. (2018). ADHD symptoms, entrepreneurial orientation (EO) and firm performance. *Proceedings of the 2018 Academy of Management Meeting* (pp. 64-75). ISBN: 0065-0668.**

Resumen: Inspired by anecdotal evidence of successful entrepreneurs with attention deficit hyperactive disorder (ADHD), scholars have started to investigate the relationship between ADHD symptoms and entrepreneurship finding some positive correlations. However, there is limited evidence of whether or not ADHD symptoms are functional or not in entrepreneurship in terms of outcomes such as firm performance. Using two samples of entrepreneurs from USA and Spain, we find evidence that impulsive and hyperactive symptoms of ADHD are conducive to firm performance in both samples, while inattention symptoms are not. Further, the positive relationship between ADHD symptoms and firm performance is mediated by Entrepreneurial Orientation (EO), suggesting that performance advantages of ADHD symptoms are derived from greater focus on innovation, proactiveness, and risk taking. We discuss the implications of our findings for the entrepreneurship literature.

ARTÍCULOS

* **Asensio, D., Cabeza, L. y González, N. (2019). Corporate governance and innovation: a theoretical review. *European Journal of Management & Business Economics*, 28(3), 266-284.**

<https://doi.org/10.1108/EJMBE-05-2018-0056>

Resumen: Over recent years, interest has grown in the influence of governance mechanisms on innovation decisions taken by the management. Innovation efforts and results depend on factors that are influenced by corporate governance, such as ownership structure or the functioning of the board of directors. Thus, the purpose of this paper is to show an updated state of the art on two lines of research, corporate governance and innovation, explaining how different internal corporate governance mechanisms may be determinants of business innovation. Specifically, it explores the theoretical background and the empirical evidence regarding the influence of both ownership structure and the board of directors on company innovation. No consensus was observed regarding the relation between corporate governance and innovation, with both positive and negative arguments being found, and with empirical evidence not always pointing in the same direction. Thus, new studies trying to clarify this relationship are needed.

* **Farazi, S., Gopalakrishnan, S. y Pérez-Luño A. (2019). Depth and breadth of knowledge and the governance of technology alliances. *Journal of Engineering and Technology Management*. In press.**

Resumen: This paper focuses on technology alliances between R&D intensive biotechnology firms and larger pharmaceutical companies. It aims to investigate whether the biotech partners can leverage the depth and the breadth of their knowledge resources to retain equity ownership in the alliance, and whether prior alliance experience adds to their overall leverage. Using a sample of 390 alliances formed between US biotechnology and pharmaceutical companies, we find that biotech firms with deeper technological resources are more likely to retain equity ownership in the alliance, and that this relationship is stronger when the biotech firm has more alliance experience.

* **García Morales, V.J., Martín-Rojas, R. y Garde Sánchez, R. (2019). How to encourage social entrepreneurship action? Using Web 2.0 technologies in higher education institutions. *Journal of Business Ethics*. In press.**

<https://doi.org/10.1007/s10551-019-04216-6>.

Resumen: University students will be our future business leaders, and will have to address social problems caused by business by implementing solutions such as social entrepreneurship ventures. In order to facilitate the learning process that will foster social entrepreneurship, however, a more holistic pedagogy is needed. Based on learning theory we propose that students' social entrepreneurship actions will depend on their learning about CSR and their absorptive capacity. We propose that instructors and higher education institutions can enhance this absorptive capacity by exploiting Web 2.0 technologies. We tested our proposition with a sample of 425 university students using structural equation modeling (SEM) and found support for the proposed relationships.

* **González-Masip, J., Martín-de Castro, G. y Hernández, A. (2019). Inter-organisational knowledge spillovers: attracting talent in science and technology parks and corporate social responsibility practices. *Journal of Knowledge Management*, 5, 975-999.**

Resumen: This paper aims to propose that firms located in science and technology parks (STP) developing corporate social responsibility practices can attract talented workers as an effective knowledge management spillover mechanism. A longitudinal study has been carried out from the Spanish Panel of Technological Innovation database (PITEC). The statistical method used for data treatment has been a logistic regression for panel data. Empirical results show a positive moderating

effect of corporate social responsibility practices on the relationship between the firm's belonging to a STP and talent attraction.

*** Martín-de Castro, G., Díez-Vial, I. y Delgado-Verde, M. (2019). Intellectual capital and the firm: evolution and research trends. *Journal of Intellectual Capital*. In press.**

Resumen: The purpose of this paper is to present a quantitative review of the existing literature on intellectual capital in the firm. We present a quantitative review of the existing literature on intellectual capital in the firm. To do so, the authors searched the JCR-SSCI database from 1990 to 2016 and identified 553 citing documents. For these purposes, the authors used both co-citation analyses as well as bibliographical coupling. We have identified three main stages of IC evolution and four main areas of current and future development of IC. Due to its broad academic disciplines and longitudinal character, this bibliometric study constitutes a new quantitative review of the IC discipline.

*** Martín Rojas, R., García Morales, V.J. y González-Álvarez. (2019). Technological antecedents of entrepreneurship and its consequences for organizational performance. *Technological Forecasting and Social Change*, 147, 22-35.**

<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.06.018>.

Resumen: Under conditions of rapid change, companies compete intensely to achieve competitive advantages. Through technology, they differentiate themselves from other companies to obtain a better market position. Decisions concerning technological variables are thus essential to a firm's overall competitive strategy, positioning and emplacement. Our research analyses how top management support for technology and technology skills enables technology acquisition, integration and infrastructure in firms, influencing organizational performance through corporate entrepreneurship. The analysis is performed using Structural Equation Model with a sample of 201 Spanish technological firms. The results show that awareness of technological issues enables entrepreneurship in the firm.

*** Martínez-Pérez, Á., Elche, D., García-Villaverde, P. M. y Parra-Requena, G. (2019). Cultural tourism clusters: social capital, relations with institutions, and radical innovation. *Journal of Travel Research*, 58(5), 793-807.**

Resumen: Radical innovation is a key factor for competitiveness in cultural tourism clusters. There is an open debate about the specific effect of relationships with cluster agents (bonding capital) on radical innovation due to redundancy of information and lock-in. This article aims to identify factors that influence radical innovation in the context of cultural tourism clusters. The empirical study uses original data on 215 firms located in UNESCO World Heritage Cities in Spain. The findings show that relationships with firms outside a cluster (bridging capital) reinforce the positive effect of relationships with agents within a cluster on radical innovation. However, relationships with local institutions weaken this effect. Combining relationships with internal agents and external ones is suggested. This study also advocates a more active role for local institutions as bridging agents.

*** Muñoz-Bullón, F., Sanchez-Bueno, M.J. y De Massis, D. (2019). Combining internal and external R&D: The effects on innovation performance in family and non-family firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*. In press.**

Resumen: We examine the effect of combining internal and external R&D loci on innovation performance in family and non-family firms. Our longitudinal analysis of 27,438 firm-year observations of Spanish manufacturing firms from 1990 to 2016 shows that family firms can better exploit the benefits of simultaneously engaging in internal and external R&D activities, leading to a positive effect on innovation performance. Moreover, the relationship between combined internal and external R&D and innovation performance in family firms is contingent upon firm economic performance. By pointing to the importance of taking into account the combination of internal and

external R&D loci to foster innovation in family firms, we challenge current family business innovation research.

* Peralta, A., Carrillo-Hermosilla, J. y Crecente F. (2019). Sustainable business model innovation and acceptance of its practices among Spanish entrepreneurs. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(5), 1119-1134.

doi.org/10.1002/csr.1790

Resumen: Sustainable business model innovation debate is mostly focusing on the use of certain practices and tools to implement sustainable objectives in new firms. Our paper contributes to this debate examining the factors influencing the entrepreneur's election of the practices to develop sustainable business model innovation (SBMI). We conducted an empirical analysis on a population of Spanish entrepreneurs (N = 234) and applied a sound behavioral framework and the PLS-SEM algorithms to factor out those elements.

* Pérez-Luño A., Alegre, J. y Valle-Cabrera, R. (2018). The role of tacit knowledge in connecting knowledge exchange and combination with innovation. *Technology Analysis & Strategic Management*, 31(2), 186–198.

<https://doi.org/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.

* Pérez-Luño A., Bojica A. y Gopalakrishnan, S. (2019). When more is less: cross-functional integration, organizational knowledge complexity and product innovation's role in firm performance. *International Journal of Operations and Production Management*, 39(1), 94–115.

<https://doi.org/10.1108/IJOPM-04-2017-0251>

Resumen: Purpose – 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.

Design/methodology/approach – 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. Findings – 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.

Research limitations/implications – This paper looks at variables that have been hitherto studied at the project or product level, at the firm level, in an attempt to untangle the relationship between innovation, CFI, knowledge complexity and firm performance. Study's main limitations lie in the use of a cross-functional design and its focus on a single industry.

Practical implications – Firms dealing with complex organizational knowledge could use this CFI mechanism in the development of new products when their size and resources do not allow the creation of more formal temporal structures, such as cross-functional teams. However, unless the winery has to deal with a high degree of knowledge complexity, involving the oenologist in several functional areas for the purpose of coordination, may detract resources from product innovation effort and lead to a poorer performance. Originality/value – This study showcases a mechanism of CFI not

explored in previous research, but used in practice at many firms, i.e. the cross-pollination of ideas across different functional areas through the participation of the responsible for the product development, and tests its role in the relationship between product innovation and different types of firm performance.

* **Pérez-Luño A., Fuentes-Blasco, M. y Pradana, M. (2019). Innovation as the key to gain performance from absorptive capacity and human capital. *Technology Analysis & Strategic Management*. In press.**

Resumen: The aim of this study is to investigate how firms can achieve high levels of organizational performance through innovation, absorptive capacity (ACAP) and human capital (HC). Using a sample of 138 Spanish companies from the wine industry, our findings show that ACAP and HC allow business to more fully capture the benefits of innovation. These results contribute to the ACAP literature by demonstrating its importance as an antecedent of HC, innovation and performance. It also contributes to the Human Resources Management (HRM) literature by explaining the role of HC between the acquisition of external knowledge (ACAP) and innovation and performance. It also contributes to the innovation literature through the analysis of its central role to gain performance and competitiveness. Finally, it contributes to the Resources Based View of the firm (RBV) by showing how a bundle of resources and capabilities (ACAP, HC and innovation) can be seen as good drivers of performance and, by extension, of a competitive advantage.

* **Puig, F. (2019). New insights regarding clusters and industrial districts (Editorial). *Competitiveness Review*, 29(3), 3-7.**

Resumen: During the last four years, the CLUSTERING Conference has increased the number of participants and multidisciplinary. Always under the perspective of the clusters, industrial districts, geographical agglomerations, and international competitiveness, that event has shown a growing interest in these subjects, the topics that are the subject of this volume. This Special Issue catches up several papers presented at this Conference that simultaneously studies firms, location, and competitiveness from new perspectives (country, industry, and interactions). The SI highlights some of the new lines of research that are emerging in the subject of clusters and industrial districts.

* **Puig, F., Madhok, A. y Shen, Z. (2019). Investigating firm heterogeneity in country-of-origin cluster location choice decisions. *Multinational Business Review*. In press.**

<https://doi.org/10.1108/MBR-07-2018-0051>

Resumen: The existence of industry and country of origin agglomerations is well-established in the literature, yet it remains to be understood what firm-level characteristics drive their decisions regarding specific locations when investing in a foreign country. Focusing on origin clusters, we provide insight into the potential influence of the home country context and, in particular, the impact of firm-level factors, both investor- and investment-related, underlying heterogeneity in their location choice decisions (isolated, industry cluster, origin cluster). Our empirical context is that of emerging economy firms investing in advanced economies. Our results suggest that there are distinct structural and strategic characteristics that distinguish between firms' agglomeration preferences. Collectively, our argument shifts the emphasis of the location choice decision beyond just where to locate towards with whom to collocate.

* **Rico, M. y Puig, F. (2019). Successful turnarounds in bankrupt firms? Assessing retrenchment in the most severe form of crisis. *BRQ Business Research Quarterly*. In press.**
<https://doi.org/10.1016/j.brq.2019.06.002>

Resumen: During economic downturns, firms file for bankruptcy in an effort to attempt a 'turnaround'. The objective of this study is to assess the effectiveness of retrenchment strategies in the context of bankruptcy, as the most severe form of crisis. We conducted a longitudinal analysis of a sample of

868 bankrupt Spanish firms during the period 2004-2017. The empirical results show that stakeholder support and deep cost retrenchment increase the likelihood of survival and performance recovery, while aggressive layoffs are detrimental for turning bankrupt firms around. Surprisingly, intense asset retrenchment had no significant effects on firm survival and also pushed performance downwards.

* **Sanchez-Bueno, M. J., Muñoz-Bullón, F. y Galan, J. I. (2019). Socially responsible downsizing: Comparing family and non-family firms". *Business Ethics: A European Review*. In press. DOI: 10.1111/beer.12244**

Resumen: This study seeks to investigate whether family firms are more likely to downsize their workforce than their non-family counterparts. Drawing on socioemotional wealth approach, we first explore the effect of family presence on workforce downsizing. Furthermore, we examine the moderating role of R&D activity on the family presence–downsizing relationship. Our sample covers a panel of manufacturing SMEs in Spain over the 1993–2014 period. We find that family firms are less likely to downsize than non-family firms. Our results also reveal a negative association between R&D activity and workforce downsizing. Finally, the relationship between family presence and downsizing is contingent upon R&D activity, that is, family firms engaged in R&D activities are less likely to downsize than non-innovative family firms.

* **Vlacic, B., González-Loureiro, M. y Eduardsen, J. (2019). The process of the process of internationalisation: cognitive and behavioral perspectives in small ventures. *European Journal of International Management*. In press.**

Resumen: This paper investigates the internationalisation decision–making process from the perspective of the decision maker’s cognition. The aim is to advance the theoretical arguments that help explain the heterogeneous patterns of internationalisation for smaller ventures. Our framework includes the four-stage psychological process of decision–making –perception, options, evaluation, and choice– under the interactive effect of two-cognitive systems, namely experiential (Sys-1) and analytical (Sys-2). Based on the interviews with six owners of small ventures operating in high-tech industries, we found that the accelerated patterns of internationalisation can be associated with increased levels of decision-makers experiential reasoning combined with lower levels of analytical reasoning interventions through the entire decision–making process of internationalising. Conversely, incremental and slower patterns of internationalisation can be associated with increased levels of analytical reasoning and lower levels of experiential interventions. Overall, we supplement the extant approaches to internationalisation with the dual- process theory of how individuals process information to make decisions.

* **Zúñiga-Vicente, J. Á., Benito-Osorio, D., Guerras-Martin, L. A. y Colino, A. (2019). The effects of international diversification on the link between product diversification and performance in a boom and bust cycle: evidence from Spanish firms (1994–2014). *Journal of International Management*. In press.**

<https://doi.org/10.1016/j.intman.2019.100687>

Resumen: This study examines the individual effects of product diversification on performance and the moderating effects of international diversification on the product diversification–performance link in the context of a boom and bust cycle. Most prior research on firm strategies largely neglect the business cycle. We use data on a large sample of Spanish manufacturing firms from 1994 to 2014. In this period, the Spanish economy experienced a boom period (1994–2008) and a bust period involving a severe economic crisis (2009–2014). Our study highlights the important role of each stage of the economic cycle. Specifically, with respect to product diversification, our findings show that in a boom, moderate diversifiers obtain better profitability levels than their highly diverse or limited diversification counterparts do. In contrast, during an economic downturn, moderate and high

diversifiers can be equally effective up to some point of optimization. Our findings also reveal a negative and significant effect of internationalization on profitability, independent of the stage of the economic cycle. Product and international diversification are complementary strategies during a period of economic growth when firms opt for moderate levels of product diversification. Meanwhile, when firms choose high levels of product diversification, both types of strategies are complementary during the boom cycle, but substitutive during the bust cycle.

ANUNCIOS

CONGRESOS, JORNADAS, TALLERES Y SEMINARIOS

* **XXX Congreso Nacional de ACEDE. Cartagena. 24-26 de junio de 2020.**

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

* **XII Workshop de la Sección de Estrategia Empresarial de ACEDE. Castellón, 6-7 de febrero de 2020.**

* **Strategic Management Society 40th Annual International Conference. Londres, 24-27 de octubre de 2020.**

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

* **80th Annual Meeting of the Academy of Management. Vancouver, 7-11 de agosto de 2020.**

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

* **European Academy of Management, 20th Conference. Dublín, 10-12 de junio de 2020.**

<http://www.euramonline.org/annual-conference-2020.html>

* **3rd International Workshop on Cluster Research. Rethinking clusters. Valencia, 14-15 de mayo de 2020.**

* **34th Annual International Society of Franchising Conference. Noosa Heads (Australia), 18-20 de mayo de 2020.**

<http://franchisesociety.com/2020-annual-isof-conference/>

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 la primavera de 2020.