

Sección de Dirección Internacional de ACEDE



Primavera 2013

Carta del Presidente de la Sección

En este número

- 1 **Carta del Presidente**
- 2 **Contribuciones de los socios**
 - Artículos publicados
 - Aceptados o en proceso
 - Working papers
 - Libros
 - Capítulos de libro
 - Tesis Doctorales Leídas
 - Premios y menciones
- 3 **Anuncios e información de interés**
 - Cogresos
 - Call for papers
- 4 **Ofertas de trabajo y solicitudes de colaboración**
- 5 **Contribuciones para el próximo número**

Presidente:

Esteban García Canal (U. Oviedo)

Vicepresidente:

José Plá Barber (U. Valencia)

Secretaria:

Esmeralda Linares (U. Valencia)

Editores de la Newsletter:

Andrea Martínez Noya (U. Oviedo)

Alfredo Jiménez Palmero (U. Burgos)

Una vez más, es para mí un placer prologar un nuevo número, el tercero, de la Newsletter de la sección de Dirección Internacional de ACEDE. Tenéis en vuestras manos los resultados que los miembros de la sección hemos generado durante el último semestre. Recordad que, como suele ser habitual, esta Newsletter se basa exclusivamente en la información suministrada por los socios y simpatizantes de la sección. Os invito a aprovechar este instrumento valioso de difusión de los resultados de nuestra investigación, no sólo para estar al tanto de las actividades de los socios, sino para identificar nuevas oportunidades de colaboración, así como para, en la medida de lo posible, utilizar y citar dichos trabajos.

En breve tras el descanso veraniego tendremos la oportunidad de reunirnos en el próximo congreso de ACEDE. Os invito a ser participantes activos en el mismo, en especial en las sesiones más relacionadas con la Sección. También os invito a participar activamente en la 9th Iberian International Business Conference y en el congreso de ElBA. Son otros foros en los que tenemos la oportunidad de reunirnos y compartir ideas con compañeros de otros países.

Nuevamente esta Newsletter llega a vuestros buzones de correo electrónico gracias al trabajo desinteresado de Andrea Martínez Noya y Alfredo Jiménez Palmero como editores de esta publicación, a quienes agradezco nuevamente la labor que vienen desarrollando. También me permito recordaros que es nuestro objetivo ampliar la base de asociados de la sección de Dirección Internacional, por lo que os agradecería que contribuyeseis a la difusión de este boletín de noticias a todas aquellas personas que, a vuestro juicio, pudieran estar interesadas en su contenido y/o puedan unirse a nuestra sección.

Quedo, como siempre, a vuestra disposición.

Esteban García Canal

2. CONTRIBUCIONES DE LOS SOCIOS DE LA SECCIÓN

ARTÍCULOS PUBLICADOS

Aguilera Caracuel Javier; Hurtado Torres Nuria Esther; Aragón Correa Alberto J.(2012). "Does international experience help firms to be green? A knowledge-based view of how international experience and organisational learning influence proactive environmental strategies". *International Business Review*, 21(5): 847-861

Abstract: Early research on environmental strategy in international firms focused predominantly on direct investment as an expansion strategy for multinationals. However, we know relatively little from a strategic management perspective about exporting, which is the most prevalent form of international expansion. For this reason, we examine whether the knowledge that export firms acquire abroad influences their environmental strategies. Using a sample of export firms from the food industry, we show that the number of years spent in developing export activities does not contribute to developing a proactive environmental strategy; however, a more complex experience of environmental international diversification is positively related to a firm's proactive environmental strategy. Finally, organisational learning capability moderates the positive relationship between environmental international diversification and environmental proactivity.

Aguilera Caracuel Javier; Aragón Correa Alberto J.; Hurtado Torres Nuria Esther; Rugman Alan M. (2012) "The effects of institutional distance and headquarters' financial performance of the generation of environmental standards in multinational companies". *Journal of Business Ethics*, 105(4): 461-474

Abstract: This article combines institutional and resources' arguments to show that the institutional distance between the home and the host country, and the headquarters' financial performance have a relevant impact on the environmental standardization decision in multinational companies. Using a sample of 135 multinational companies in three different industries with headquarters and subsidiaries based in the USA, Canada, Mexico, France, and Spain, we find that a high environmental institutional distance between headquarters' and subsidiaries' countries deters the standardization of environmental practices. On the other hand, high-profit headquarters are willing to standardize their environmental practices, rather than taking advantage of countries with lax environmental protection to undertake more pollution-intensive activities. Finally, we show that headquarters' financial performance also imposes a moderating effect on the relationship between environmental institutional distance between countries and environmental standardization within the multinational company.

Aliaga-Isla, R., & Rialp, A. (2012): "How Do Information and Experiences Play a Role in the Discovery Process of Entrepreneurial Opportunities? The Case of Latin-American Immigrants in Barcelona". *Latin American Business Review*, vol. 13, nº 1, págs. 59-80.

Abstract: This study contributes to expand the knowledge available on immigrant entrepreneurship. Consistent with the notion of entrepreneurship as a process, a qualitative exploration of information and experiences acquired by immigrants in the catering sector was performed to ascertain their role in discovering entrepreneurial

opportunities. Our sample consisted of four cases of Latin American immigrants. The findings showed that the discovery process is based on the interrelation established between information per se and the experiences acquired throughout the migration periods. The knowledge acquired in their home country constituted the bases for our study, while that acquired in the host country is supplementary as it fine-tunes, expands, and influences the discovery process. Furthermore, findings revealed that immigrants trust information coming from their social environment and consider it sufficient to take a decision to set up a business. Finally, this study suggests further lines of inquiry.

Casillas, J.C. & Acedo, F.J. (2013): Speed in the Internationalization Process of the Firm. *International Journal of Management Reviews*, 15(1): 15-29.

Abstract: While firm internationalization processes have been understood as being dynamic, the dimension of speed has rarely been the main focus of research efforts, which, until a decade ago, focused principally on explaining sequences of entry modes and choices of markets. The emergence of the study of international entrepreneurship has enhanced the role of speed, although this has usually been measured in terms of the time lag between a firm's foundation and its initial international action, with little attempt at defining and explaining the speed of the process once it is under way. This study reviews the concept of speed from an internationalization perspective, describes the multidimensional nature of the concept and sets out the different aspects that link timescales with the types of changes – continuous and discontinuous – that take place during internationalizing processes. The paper concludes with a research agenda as a guide for future work on considering the role of speed in the internationalization process.

Casillas, J.C.; Moreno, A.M.; Acedo, F.J; (2012): Path dependence view of export behaviour: a relationship between static patterns and dynamic configurations. *International Business Review*, 21(3): 465-479

Abstract: The main objective of this work is to understand the extent to which a relationship exists between static patterns and the dynamic configurations of a firm's export behaviour. The premise of our investigation is that the set of exporting decisions adopted over a period of time can be explained, in part, by the export pattern of the firm at the start of that period. Our empirical work is based on a sample of 754 exporting firms covering a 4-year period (2002–2006). Data were obtained from the Survey of Business Strategies (SBS). Our results support the path dependent focus of internationalisation, find some interdependences among three dimensions of export behaviour (extent, entry mode and scope), in static and dynamic fields, and support the idea that export experience influences some of the changes in foreign behaviour at one point in time, but not all. Our work contributes to the literature as it is one of the first works that (1) simultaneously analyses static and dynamic variables; (2) establishing relationships between both variables; (3) different dimensions of international export behaviour are introduced jointly; and (4) these relationships are contextualised according to the firm's export experience.

Colli, A., García-Canal, E. & Guillén, M (2013) "Family character and international entrepreneurship: A historical comparison of Italian and Spanish 'new multinationals.'" *Business History, Special Issue: Entrepreneurship: Contexts, opportunities and processes*, 55 (1): 119-138.

Abstract: Although family firms are traditionally associated with low levels of internationalisation, this paper shows that family ownership can generate opportunities for international entrepreneurship related to the exploitation abroad of

the expertise and social capital developed at home. Specifically, it argues that family character favours international expansion in at least three ways: (1) by granting more freedom to the managers of the company to develop their business model; (2) by facilitating the transfer to, and exploitation of, this model in foreign markets; and (3) by making the adoption of governance structures based upon trust easier. Drawing on a comparison between the business history of selected Spanish and Italian 'new multinationals', support is found for these hypotheses.

Filipescu, D., Prashantham, S., Rialp, A., & Rialp, J. (2013): "Technological Innovation and Exports: Unpacking their Reciprocal Causality". *Journal of International Marketing*, vol. 21, nº 1, págs. 23-38.

Abstract: The authors aim to advance extant understanding of the dynamics of firms operating abroad by considering the effects of innovation (research-and-development intensity, product and process innovations) on exports (breadth and depth), and vice versa. The study analyzes a panel data set of 696 Spanish manufacturing firms during 1994–2005 using Tobit and logit regressions and the Granger test of causality to offer a more complete picture of this complex relationship. They find broad support for the notion that innovation and exports have a reciprocal causal relationship, although the findings are partly nuanced by positive but nonsignificant associations between product innovation and exports and between export depth and process innovation. Furthermore, both export and innovation processes Granger-cause each other, demonstrating that there is a double causal relationship.

García-Canal, E., Rialp, A., & Rialp, J. (2013): "Speed of ICT Integration Strategies in Absorptions: Insights from a Qualitative Study". *European Management Journal*, vol. 31, págs. 295-307.

Abstract: A quick replacement of the Information and Communication Technology Systems (ICT) of the target company with the bidders ICT is expected in absorptions, as the synergies stemming from these deals lie in the rapid integration of the acquired firm within the organizational structure of the bidder. However, the evidence from the literature shows that this is not always the case. In order to analyze and identify the different ICT integration strategies, we conduct a multiple case study featuring five Spanish companies with ample experience in absorptions. Based on this evidence, we construct a typology of ICT integration strategies based on the speed of integration, which is understood as the extent to which the ICT system integration meets or exceeds the minimum technology transfer time due to other organizational requirements.

Hanley, A., & Monreal-Pérez, J., (2012). "Can Spain learn from its "export starters"?. *VoxEu Column* (<http://www.voxeu.org/article/can-spain-learn-its-export-starters-0>). 5th November 2012.

Abstract: How can Spanish firms innovate to overcome strong economic headwinds? This column presents empirical evidence to show that, in a time of economic crisis, Spanish firms would do well to orient themselves toward foreign markets. The authors propose that there could well be multiple – and durable – benefits to both the firms and the Spanish economy.

Jiménez, A., Durán, J.J., & de la Fuente, J.M. (2013) "The role of psychic distance stimuli on the East-West FDI location structure in the EU. Evidence from Spanish MNEs". *Journal for East European Management Studies*. vol. 18, nº 1, págs. 36-65.

Abstract: Eastern European countries represent an important and attractive economic area for foreign direct investment nowadays. Nonetheless, and despite the determinants of investments having converged with other European countries, the existence of a differentiated East-West structure still holds in Europe (Disdier/Mayer 2004; Jiménez et al. 2011a). This study examines the existence of such structure from the novel perspective of psychic distance stimuli, showing that there is no evidence of its persistence. Moreover, the results provide evidence on the fundamental role played by different dimensions of psychic distance, especially the distance in levels of industrial development and language, as obstacles to foreign direct investments because they increase transaction costs between the home and the host country. On the contrary, distance in education is positively associated with investments, reflecting an efficiency-seeking approach on the part of MNEs.

Martínez-Noya, A., García-Canal, E. & Guillén, M.F. (2013) "R&D outsourcing and the effectiveness of intangible relationship-specific investments: May proprietary knowledge be walking out the door? *Journal of Management Studies*, vol. 1: 67-91.

Abstract: Intangible relationship-specific investments can be double-edged swords, as they facilitate not only the governance of business relationships but also undesired knowledge transfers. Building on transaction costs theory and the relational view of alliances, we analyze the effectiveness of these investments in R&D outsourcing agreements from the viewpoint of the client. We argue that, when outsourcing to business firms, the safeguards adopted by the clients to prevent spillovers may reduce the effectiveness of the supplier's specialized investments. Using original survey data from 170 European and US technology-intensive firms, we find that the contribution of these investments to client performance decreases the more a client's core knowledge is required to perform the service, except when outsourcing to non-profits. This suggests that as the appropriability hazards associated with outsourcing to business firms rise, the client is able to capture less value from the supplier's relationship-specific investments.

Monreal-Pérez, J., (2012): "Which is the Role of the Numerical Flexibility on the Family Firm's Learning-By-Exporting Capability?" *International Business and Economic Research*. vol. 1. n° 1, December 2012. DOI: 10.11648/j.iber.20120101.11.

Abstract: Family firms are said to be of great flexibility, what may enhance their export activity and therefore make them benefit from one of the main export advantages: the learning-by-exporting effect on various outputs, among which this work focuses on innovation. Data from the period 2001-2010 from over 2,200 Family Firms (out of a sample of 4,629) are analyzed to test if being numerical more flexible (through the hiring of temporary workers) implies that the learning-by-exporting effect on the innovative activity is enhanced through such practice. Results show that being more flexible doesn't make the firm to export more. Moreover, the firm numerical flexibility exerts no clear effect on innovation. What is non-contradictory is the learning-by-exporting effect on innovation. Exporting is exogenous to innovation, what suggest the absence of a self-selection effect between these variables. Finally, the firm numerical flexibility doesn't moderate, in any sense such effect.

Stoian, C., Rialp, A., & Rialp, J. (2012): "International Marketing Strategy and Export Performance in Spanish SMEs: A Contingency Approach". *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 15, n° 2, págs. 213-236

Abstract: This paper investigates whether the degree of standardisation/adaptation of the overall international marketing strategy influences the export performance in SMEs, taking into account the moderating effect of internal and

external variables. Drawing on a contingency approach of international marketing strategy standardisation/adaptation, a conceptual model is proposed and tested with a sample of Spanish exporting SMEs using structural equation modelling (SEM). Based on the findings, a more standardised international marketing strategy benefits larger SMEs and those firms which perceive the environmental differences between the home-host markets as important barriers for the export activity; whereas a more adapted international marketing strategy appears to be preferable for smaller SMEs as well as for companies which belong to low-technology industries or do not see the environmental differences as high export barriers.

ARTÍCULOS ACEPTADOS Y EN PROCESO DE PUBLICACIÓN

Benito-Osorio, D., Jiménez, A., & Peris-Ortiz, M., (in press) “The Circular Relationship Between Geographical and Product Diversification in Spanish MNEs”. *European Journal of International Management*. Aceptada su publicación.

Abstract: Diversification as a strategic response to global opportunities has become increasingly important for firms. Drawing on the Resource Based View of the Firm, this paper investigates these strategies by analysing a circular relationship between product and geographical diversification. The results, obtained from a sample of leading Spanish multinational firms, suggest that adaptation to a wide range of different countries hinders the necessary coordination of activities that related product diversification requires and vice-versa. In contrast, unrelated diversification strategies can provide financial synergies, experience and flexibility, which help the process of internationalization. Simultaneously, greater geographical diversification allows each subsidiary to behave as an independent unit and to develop more efficient internal control systems and resource allocation.

Colino, Alberto; Rueda-Armengot, Carlos; Benito Osorio, Diana (in press) “How much does innovation matter for economic growth?”. *Management Decision*. Aceptada su publicación.

Abstract: Purpose– The purpose of this study is to gain new insight on the determinants of economic growth. More precisely, it disentangles the contribution of an increase in the stock of ideas that exceeds the rate of growth in the steady state and the growth inherent to the steady state.

Design/methodology/approach– Following Romer (1990) and Jones (2000, 2002) this paper uses an aggregate production function. The paper also models the evolution of the stock of ideas following the generalisation of Jones (1995). The analysis decomposes growth utilising the estimated parameters inherent to the ideas function.

Findings– This article presents a growth accounting exercise that estimates total factor productivity for three Southern European economies. Systematic comparison of the countries illustrates the importance of innovation for economic growth. This exercise shows the main growth patterns over the last fifty years and highlights the principal determinants by specifying an ideas function. Originality/value– This study yields recent timeframe for explaining per capita income variations within economies and observed differences across economies.

Jiménez, A., Rico-Luis, I., & Benito-Osorio, D., (in press) “The Influence of Political Risk on the Scope of Internationalization of Regulated Companies: Insights from a Spanish Sample”. *Journal of World Business*. Aceptada su publicación.

Abstract: Political risk not only constitutes a threat for Multinational Enterprises but can also be a source of opportunities. Exposure to and accumulated experience dealing with political risk allows firms to better implement a wide set of political actions such as negotiation of entry conditions, lobbying, litigation, campaign contributions and coalition formation, leading to preferential conditions, reduced environmental uncertainty, reduced transaction costs and increased long-term sustainability to the firm. These advantages facilitate investments in countries with higher and more diverse levels of risk and make political risk to be positively associated with the firm's scope of internationalization. However, this effect is not homogeneous across firms. Drawing from a sample of 164 Spanish companies with investments in 119 countries, we find that the impact is greater for companies in industrial sectors that are the object of greater governmental regulation than it is for firms in non-regulated manufacturing or service sectors, with less frequent interactions with home and host-country institutions.

LIBROS

Durán Herrera, J.J. & Gallardo Olmedo, F. (2013): “Finanzas internacionales para la empresa”. Ed. Pirámide.

Sinopsis: La obra muestra el entorno económico, financiero e institucional en el que la empresa internacionalizada lleva a cabo sus actividades, y de manera especial el estudio de los diferentes mercados financieros internacionales a los que la empresa puede acudir para obtener financiación. El objetivo del libro es el análisis de las cuestiones básicas que se han de conocer para realizar una gestión y dirección financiera de la empresa internacionalizada y facilitar el análisis de las decisiones de inversión y de financiación internacional que se deben adoptar. Así, se aborda la gestión del riesgo de cambio y de otros riesgos comunes a las inversiones internacionales cuya gestión adquiere un mayor grado de complejidad debido al carácter internacional de las transacciones analizadas, y también se estudian situaciones internas y específicas de la empresa ante sus procesos de financiación internacional, particularmente de la empresa multinacional. El texto es de particular interés para estudiantes de grado, posgrado y máster en universidades y escuelas de negocio, así como para profesionales y directivos de empresas con actividad internacional. Contiene múltiples ejemplos y casos prácticos que permiten al lector una mejor comprensión de la realidad financiera internacional de las empresas.

CAPÍTULOS DE LIBRO

Rialp, A., Galván, I. & García, M. (2012): “An Inquiry on Born Globals’ Firms Learning Process: A Case Study of Information Technology-Based SMEs”. Kirpalani, M. & Gabrielsson, M. (eds.) “Handbook of Research on Born Globals”, UK: Edward Elgar, págs. 71-97

Abstract: This study implements a qualitative methodology based on case studies of firms in the ICT sector. It explores organizational learning mechanisms allowing some purposefully selected Catalan born globals acting in the Spanish IT sector to develop dynamic capabilities in the context of three key decision-making processes: new product development, the search for an exploitation of foreign market knowledge, and development of the business strategy.

TESIS DOCTORALES LEÍDAS

TÍTULO: *Factores de localización de la inversión extranjera directa: Importancia e influencia en el comportamiento inversor de las empresas europeas en España*

CENTRO/UNIVERSIDAD: Dpto. Dirección y Organización de Empresas (Universidad de Zaragoza)

FECHA DE LECTURA: 15 de octubre de 2012

DOCTORANDO: Jorge Fleta Asín

DIRECTOR: Marisa Ramírez Alesón

TRIBUNAL: Juan José Durán (Universidad Autónoma de Madrid), Manuel Espitia Escuer (Universidad de Zaragoza), Alex Rialp Criado (Universidad Autónoma de Barcelona), Cristina López Duarte (Universidad de Oviedo), José Manuel Delgado (Universidad de Zaragoza)

RESUMEN:

El interés por el estudio de la Inversión Extranjera Directa (IED) es notable, ya que muestra una tendencia creciente que se ha acelerado en los últimos años, como consecuencia del fenómeno de la globalización.

A pesar de la importancia de la IED recibida, son escasos los estudios que abordan las inversiones de países desarrollados en otra localización con el mismo grado de desarrollo, como es el caso de las inversiones recibidas por las empresas europeas en España. Por ello, conocer el comportamiento de las empresas que realizan dichas inversiones resultaría de interés para poder establecer estrategias de actuación para atraer inversiones.

Con este objetivo, en el **Capítulo 1** de la tesis: Influencia de los factores de localización en el comportamiento inversor de las empresas europeas en España, se persigue establecer las pautas de comportamiento homogéneas en los principales inversores extranjeros en España. Por ello se selecciona una muestra de 416 empresas europeas que realizaron una IED en España durante el 2010.

Una vez seleccionadas, se tienen en cuenta factores internos (características de la empresa) y externos (factores de localización o factores país). A partir de los mismos se identifican las variables que los aproximan, y se aplica un análisis cluster que identifica 5 perfiles de empresas representativas: la empresa manufacturera experimentada, la gran empresa diversificada, la empresa especializada en equipos de transporte, la empresa de construcción con grandes oportunidades de inversión y la empresa joven de servicios. Los resultados sugieren que existe un efecto moderador entre las ventajas en propiedad que facilitan la IED, las ventajas de localización del mercado de destino respecto al del origen, y la distancia psíquica entre ambas localizaciones (origen y destino).

Por otra parte, la IED es de interés no sólo por su volumen sino también por los efectos positivos que genera en las economías donde se localiza, sin embargo en los estudios académicos no existe un consenso sobre los factores que influirían de forma determinante en la atracción de IED. Por dicho motivo, esta cuestión se aborda en el siguiente **Capítulo 2: Factores de localización de un país para como determinantes de la Inversión Extranjera Directa.**

En él se parte del marco teórico propuesto en la Teoría de la Senda de Desarrollo de Dunning y Narula, que establece una serie de etapas (de menor a mayor grado de desarrollo), por las que transitan las economías y que condicionan su posición neta inversora. Cada una de las etapas se asocia a unos factores de localización que son los que motivan principalmente la inversión.

Todo ello se aplica a una muestra de 119 mercados geográficos, para los que se establece y justifica que en las primeras etapas de desarrollo (Etapas 1 y 2 de la senda) los factores que tendrán más importancia para atraer las nuevas IED serán: 1) la mayor disponibilidad de recursos naturales; 2) la mejor disponibilidad de instituciones en los mercados; 3) la mejor disponibilidad de infraestructuras; 4) la mayor estabilidad macroeconómica; 5) la mejor dotación de servicios básicos de educación y sanitarios; y 6) el mayor tamaño del mercado. En la Etapa 3 destacarán factores como: 1) la mayor disponibilidad de mano de obra; 2) la mayor eficiencia del mercado laboral; 3) la mayor eficiencia del mercado de bienes; 4) el mayor desarrollo de los mercados financieros; y 5) la mayor capacidad de adaptación tecnológica. Finalmente, las últimas etapas (Etapa 4 y 5) vendrán caracterizadas principalmente por dos tipos de factores que propician la creación de ventajas en propiedad en un entorno competitivo e innovador: 1) la mayor capacidad innovadora; y 2) la mayor sofisticación empresarial.

Para cada uno de estos factores, en su etapa correspondiente, se justifica y propone una hipótesis, presentando, por tanto, un total de 13 hipótesis, que se aproximan con variables de los Informes de Competitividad del Foro Económico Mundial. Para su contrastación se plantea un modelo general de regresión en Datos Panel que permite establecer su mayor importancia en las etapas que predice la teoría. Los resultados de cada uno de los modelos (uno por hipótesis) confirman que la mayoría de los factores de localización son determinantes de la entrada de inversiones extranjeras directas (excepto la estabilidad macroeconómica y la sofisticación empresarial), sino también que su importancia difiere según el grado de desarrollo de la economía receptora.

Por otra parte, las empresas que realizan IED y deciden localizarse en un entorno concreto, en el momento de acceder a otro mercado deciden tanto el modo de establecimiento (crear una filial o adquirirla) como la estructura de propiedad que adoptarán sobre la misma (propiedad parcial o propiedad total). Sin embargo, apenas se ha analizado la relación que existe entre la estructura de propiedad que adopta el inversor y la decisión de crear una nueva empresa o adquirir. Por ello, resultaría interesante saber si los factores de localización comunes a ambas decisiones podrían influir en dichas decisiones.

Por este motivo, en el **Capítulo 3: Modo de entrada de la inversión extranjera directa europea en España**, se revisan factores de empresa y factores de localización de país, que afectan a ambas decisiones y que en la literatura se estudian por separado (modo de establecimiento y estructura de propiedad). Posteriormente, se plantea un conjunto de hipótesis en las que se prevé cada una de las cuatro formas concretas que la empresa adoptará para acceder al mercado según la presencia de dichos factores.

Para ello, se selecciona una muestra de 152 empresas europeas que accedieron al mercado español durante el periodo 2005-2010 para contrastar las hipótesis. Con este fin se plantea un modelo logit multinomial, cuya variable dependiente es cada una de las cuatro formas posibles de acceso al mercado mediante IED, y las

variables dependientes son las que aproximan los factores de empresa y de país con los que se establecían las hipótesis.

Los resultados muestran que existen factores de empresa que influirían en el modo de entrada al mercado como son el tamaño de la empresa, la experiencia con la que cuenta, el tamaño de la filial sobre la que se invierte. Además los factores país como son la distancia cultural, el diferencial de crecimiento y de I+D entre el país origen y destino del inversor también influirían en el modo de acceso.

Además, mediante un modelo Tobit censurado, se estima la variación en el porcentaje de la propiedad sobre la filial, conforme varían los factores de localización que motivaron su localización inicial, cuyo resultado muestra que el diferencial de crecimiento sí que sería significativo, mientras que el diferencial de I+D no lo sería.

TÍTULO: *Entrepreneurial and Innovative Behavior in Spanish SMEs: Essays on Profitability, Growth and Export Intensity*

CENTRO/UNIVERSIDAD: Universidad Autónoma de Barcelona

FECHA DE LECTURA: 25/01/2013

DOCTORANDO: Izaías Martins da Silva (Universidad Autónoma de Barcelona)

DIRECTOR: Álex Rialp (Universidad Autónoma de Barcelona)

TÍTULO: *Essays on Immigrant Entrepreneurship: Discovery of Entrepreneurial Opportunities and Business Creation in Spain*

CENTRO/UNIVERSIDAD: Universidad Autónoma de Barcelona

FECHA DE LECTURA: 31/01/2013

DOCTORANDO: Rocío del Pilar Aliaga Isla (Universidad Autónoma de Barcelona)

DIRECTOR: Álex Rialp (Universidad Autónoma de Barcelona) y Howard Lin

PREMIOS Y MENCIONES RECIBIDOS

- **Mejor comunicación de la Sección de Empresa Familiar del XXII Congreso ACEDE celebrado en Cádiz:**

Monreal, J; Merino, F.; Sánchez, G. (2012): “Internacionalización de la Pyme familiar: desentrañando la influencia del Familiness en la actividad exportadora de la empresa”.

Abstract: Este trabajo analiza los factores determinantes de la actividad exportadora de las PYMEs familiares, desagregando las tres principales dimensiones que configuran las relaciones entre familia y negocio de acuerdo al concepto del familiness: poder, experiencia y cultura. Utilizando la escala F-PEC sobre una muestra de 500 empresas de todo el territorio español, los resultados indican que esta aproximación identifica mejor que una variable dicotómica los factores familiares que explican la intensidad exportadora de la PYME. Específicamente, se encuentra que la experiencia transmitida entre generaciones y la orientación cultural de la empresa con relación a la familia ejerce una influencia positiva en la internacionalización, mientras que no se ha detectado efecto alguno de la propiedad y dirección de la familia.

3. ANUNCIOS E INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA LOS SOCIOS:

CONGRESOS A CELEBRAR

12th VAASA CONFERENCE ON INTERNATIONAL BUSINESS (Plus doctoral tutorial)

University of Vaasa, Vaasa, Finland, August 21 – 23, 2013

The Sixteenth McGill International Entrepreneurship Conference on NEW FRONTIERS IN INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP (IE)

McGill University, Montreal, August 2-5, 2013

FACULTY DEVELOPMENT IN INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP PROGRAM

June 30 to July 3, 2013 in Istanbul, Turkey.

Hosted by the Institute for International Business at the University of Colorado Denver and Özyeğin University

AIB 2013 ANNUAL MEETING

Istanbul, Turkey, July 3-6, 2013

European International Business Academy (EIBA)

XXIII CONGRESO ANUAL ASOCIACIÓN CIENTÍFICA DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA (ACEDE)

Málaga 15, 16 y 17 de Septiembre 2013

Lema “Estrategia empresarial y sostenibilidad: un compromiso con la sociedad”.

<http://www.congresoacede.org/2013/>

9TH IBERIAN INTERNATIONAL BUSINESS CONFERENCE

Braga, 4 and 5 of October

Deadline for submissions – 15th of July

39TH EIBA 2013 ANNUAL CONFERENCE

University of Bremen, Germany, December 12-14, 2013

website: www.eiba2013.org

“Transnational firms, markets and institutions: New challenges and opportunities for international business”

CALL FOR PAPERS**SPECIAL ISSUE OF JOURNAL OF INTERNATIONAL BUSINESS STUDIES**

“What is culture and how do we measure it?”

Special Issue Editors:

Timothy M. Devinney (University of Technology-Sydney, Australia, timothy.devinney@gmail.com)

Bradley L. Kirkman (North Carolina State University, USA, blkirkma@ncsu.edu)

Dan V. Caprar (University of New South Wales, Australia, dan.caprar@unsw.edu.au)

Paula Caligiuri (JIBS Area Editor, International HRM, Rutgers University, USA, caligiuri@smlr.rutgers.edu)

Deadline for submission: November 15, 2013

Tentative publication date: Spring 2015

SPECIAL ISSUE OF JOURNAL OF INTERNATIONAL BUSINESS STUDIES

“Internationalization in the information age”

Special Issue Editors:

Juan Alcacer (Harvard Business School, USA, jalcacer@hbs.edu)

John Cantwell (Rutgers Business School, USA, cantwell@jibs.net)

Giovanni Dosi (Sant’Anna School of Advanced Studies, Italy, gdosi@sssup.it)

Sergio Mariotti (Politecnico di Milano, Italy, sergio.mariotti@polimi.it)

Lucia Piscitello (Politecnico di Milano, Italy, lucia.piscitello@polimi.it)

Deadline for submission: December 31, 2013

Tentative publication date: Spring 2015

SPECIAL ISSUE OF INTERNATIONAL BUSINESS REVIEW

"International knowledge flows in the context of emerging economy MNEs and increasing global mobility"

Guest Editors:

Xiaohui Liu, Loughborough University

Axèle Giroud, UNCTAD/University of Manchester

Deadline for Submission: 31 January 2014

SPECIAL ISSUE OF JOURNAL OF WORLD BUSINESS

"Learning and Knowledge Management In and Out of Emerging Markets"

Guest Editors: Preet S. Aulakh, Sumit K. Kundu, and Somnath Lahiri

Supervising Editor: Mike Peng

Submission Deadline: September 1, 2014

4. OFERTAS DE TRABAJO Y SOLICITUDES DE COLABORACIÓN

SAINT LOUIS UNIVERSITY ~ John Cook School of Business ~ Boeing Institute of International Business

We are interviewing for an Assistant/Associate Professor of International Business at the AIB conference in Istanbul. We invite all interested candidates to reply to this email to schedule a meeting at the conference placement center. Here is a direct link to the job posting:

<http://globaledge.msu.edu/academy/announcements/globaledge-job-bank/11107>

5. CONTRIBUCIONES PARA EL PRÓXIMO NÚMERO

Si desea proporcionar información para divulgar en el próximo número de la Newsletter de la Sección de Dirección Internacional de ACEDE, puede contactar con sus editores Andrea Martínez Noya (noya@uniovi.es) o Alfredo Jiménez Palmero (ajimenez@ubu.es) y enviar información relacionada con los siguientes apartados:

- Contribuciones realizadas durante el año 2013 no incluidas en números anteriores, tales como: Artículos publicados y aceptados para su publicación, working papers, libros y capítulos de libro, tesis doctorales leídas o en desarrollo, premios y menciones recibidos.
- Estudios de casos realizados y que puedan ser de utilidad para la docencia y/o investigación en Dirección Internacional (tanto en inglés como en español).
- Anuncios de interés para los Socios, tales como: Call for papers (tanto de revistas nacionales como internacionales), y otras actividades como congresos, jornadas, talleres y seminarios (que vayáis a organizar o de las que tengáis conocimiento).
- Ofertas de trabajo y solicitudes de colaboración (p.ej. plazas convocadas, propuestas para desarrollar investigaciones conjuntas, departamentos interesados en contactar con doctorandos que trabajen en temas de dirección internacional).